

## Table des matières

Compte rendu de l'Assemblée générale du 3 février 2005.....	p. 2
Rapport moral pour l'année 2004 .....	p. 4
	(Frère Mathias, bénédictin, La Pierre qui Vire)
Présentation des comptes.....	p. 7
	(Sœur Francette Marie, visitandine, La Roche sur Yon)
Commission monastique administrative .....	p. 9
	(Frère Mathias, bénédictin, La Pierre qui Vire)
Commission commerciale .....	p. 12
	(Sœur Marie Noël, cistercienne, Echourgnac)
Groupe des Fromagers .....	p. 13
	(Frère Nathanaël, cistercien, Tamié)
Groupe des monastères qui font de la PAO.....	p. 14
	(Sœur Marie, bénédictine, La Rochette)
Deux échos du Salon Religio .....	p. 14
	(Sœur Marie Bernard, bénédictine, Venière, et Sœur Michelle Kateri, bénédictine, Bayeux)
Monastères fabriquant des hosties.....	p. 16
	(le groupe animateur, dont Sœur Marie Dominique, carmélite, Saint Germain en Laye)
La Méthode UVA.....	p. 17
	(Monsieur Jean Chalet)
Journée de formation du 24 novembre 2004.....	p. 21
	(à partir des comptes rendus de Sœur Christophe, bénédictine, Jouarre, et d'une carmélite de Vals près le Puy)

Deux remarques :

- la méthode UVA demande probablement l'aide d'un intervenant extérieur pour sa première mise en œuvre.

- L'instance tripartite sociale a donné son accord et les Assemblées Générales des religieuses et des religieux (CSMF et CSM) ont voté le principe de l'affiliation obligatoire des novices à la CAVIMAC. La mise en place effective au niveau de la caisse est en cours.

**DE L'ASSOCIATION MONASTIC**  
**Paris, Centre Sèvres, 3 février 2005**

L'Assemblée générale ordinaire de Monastic s'est tenue, comme les années précédentes, au Centre Sèvres, le mercredi 3 février 2005, de 9 h 30 à 16 h 30 environ.

La journée a commencé par la récitation de l'office de tierce. La conférence de Madame Elena Lasida a suivi immédiatement. En un peu plus d'une heure, Madame Lasida a résumé pour nous une réflexion sur la mondialisation, et son effet possible sur l'économie des monastères, et inversement, sur le témoignage que l'économie des monastères peut donner au monde dans le contexte de la mondialisation. Cette présentation a été vivement appréciée par l'ensemble des personnes présentes ; certains ont même souhaité pouvoir disposer de l'enregistrement de cette présentation, tant elle leur a semblé pertinente. Après la conférence, quelques questions ont été posées à Madame Lassida, qui y a répondu avec une grande maîtrise de son sujet. Comme l'a dit Frère Mathias pour la remercier, nous attendons la suite !

Le repas pouvait être pris chez les Lazaristes pour ceux qui le souhaitaient. La reprise du travail a eu lieu vers 14 h 15 comme prévu, avec le chant de l'office de none.

**Groupe des fromagers.**

Les fromages monastiques ont encore un rôle non négligeable dans le marché. C'est une petite « niche », mais elle est à conserver.

L'attribution du logo aux fromages « seulement » affinés (le caillé étant acheté) va de plus en plus vers une issue favorable, il a bien été reconnu qu'il y

**Groupe des fabricants d'hosties.**

Vous trouverez dans le dossier une présentation détaillée du calcul des « Unités de Valeur Ajoutée » (UVA). Cette méthode qui profite beaucoup aux monastères qui fabriquent des hosties peut aussi être appliquée pour toute autre forme de

**Commission commerciale.**

Ne pas hésiter à répondre, pour ceux qui ne l'ont pas fait, au questionnaire sur les revendeurs : il sera d'autant plus utile à tous. La liste qui a déjà été obtenue peut être demandée au secrétariat.

La charte pour les magasins non monastiques qui revendent des produits de monastères n'a été jugée opportune pour le moment.

**Monastères qui font de l'imprimerie.**

Les rencontres se poursuivent au rythme d'une par an. En 2004, la session était destinée à une formation technique sur logiciel de dessin ; pour

L'après-midi, Frère Mathias a commencé par donner un bref écho du rapport moral qui figure dans les premières pages de ce dossier. Il a insisté sur quelques points, dont le besoin de renouvellement du conseil d'administration, suite à la démission de plusieurs de ses membres, et la question du financement de l'association. Sur ce point, il a questionné l'assemblée, et un certain nombre de suggestions ont été émises. Elle ont été très utiles pour mettre au point le nouveau calcul des cotisations.

Une autre question était aussi à l'étude : y aurait-il intérêt à grouper la journée de formation, habituellement prévue pour le mois de novembre, et l'assemblée générale ? Il semble que, pour l'instant, les avis sont plutôt pour laisser les choses en l'état. La présentation des comptes a été approuvée à l'unanimité, ainsi que la cooptation de Sœur Madeleine, cistercienne de Belval, comme membre du conseil d'administration.

Pour les comptes-rendus des commissions, que vous trouverez également dans leur intégralité dans ce dossier, Frère Mathias avait demandé que chacun résume en donnant quelques points importants. En voici un écho, dans l'ordre des interventions.

a, dans l'affinage seul, une « ouvraison substantielle ».

Y aurait-il de la place pour de nouvelles fromageries ? Le métier est complexe, mais il s'adapte bien à la vie bénédictine.

production. Grâce à elle, on peut établir un prix de revient analytique. Celui-ci permet à la fois de vérifier la rentabilité du travail, et aussi de coopérer de façon plus transparente, en cas de répartition des tâches entre plusieurs monastères.

La question de l'attribution de la marque aux fromages affinés devra sans doute occasionner quelques modifications dans le règlement pour l'attribution de la marque.

2005, il est prévu d'aborder les questions de gestion et de relation avec la clientèle. Le

monastère où a lieu la session de l'année se charge

de son organisation.

### **Monastères qui fabriquent des ornements.**

Une cinquantaine de monastères environ sont concernés par des activités de couture. Le souhait de constituer un groupe autour de ce secteur d'activité existait depuis quelque temps ; il est en train de devenir réalité. La question principale qui l'a motivé est la difficulté de gérer les périodes de

creux et de surcharge, qui sont générales. Les modèles propres à chaque monastère ne peuvent peut-être pas s'échanger, mais une collaboration est sans doute possible. L'expérience très positive du groupe des hosties montre que les échanges sont très constructeurs et enrichissants.

### **Religio.**

Une participation à Religio a donc été tentée une nouvelle fois cette année. En principe, c'est un redémarrage, tous les espoirs étaient donc permis. De fait, le salon est plus petit, et pour les ornements, il ne comportait que 4 stands, ce qui limitait la concurrence. Mais pour l'instant,

l'impression reste mitigée : il y avait peu de visiteurs, et peu de visiteurs susceptibles de faire des achats. Le prix des stands de ce genre de manifestation reste très élevé pour des perspectives de vente limitées.

### **LMC (lien des monastères pour le commerce).**

Frère Samuel, de Bellefontaine, Président de l'association LMC, rappelle le fonctionnement de cette structure. Elle a été créée principalement pour permettre la vente des produits « Bonne Fée Nature ». Quelques aspects restent controversés, par exemple le fait que d'autres entités que les monastères aient été admis dans cette association.

On rappelle que les statuts prévoient que ce groupement pourrait servir à la commercialisation d'autres produits, dans les mêmes conditions (distribution exclusive), ce qui pourrait peut-être diminuer les réserves qui regardent les produits Bonne Fée Nature.

### **Affiche, catalogue et sacs**

Pour Religio, une affiche a été mise au point. Elle va être reproduite à présent en plus grande quantité, de façon que tous les monastères puissent en

disposer. Le renouvellement du catalogue est acquis également. Les sacs sont maintenant une affaire rôdée, bien gérée par l'abbaye de Fleury.

Après quelques informations diverses, l'assemblée est close. Frère Mathias remercie chacun pour sa présence, en se félicitant du développement de la collaboration entre les monastères, qui profite à tous.

# RAPPORT MORAL POUR L'ANNÉE 2004 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE "MONASTIC" :

**Mercredi 3 Février 2005**

Inscrits : environ 85  
Communautés représentées : une centaine (avec les pouvoirs) ; présentes une soixantaine  
Messieurs Philippe MIGNOTTE, Mouret de Lotz, membres d'honneur

Amis ou invités :  
Fondation des monastères, Mère Pia, secrétaire du SDM, Mme Blot, expert-comptable  
ATC Lyon  
Mme Elena Lasida

## Programme

Exposé de Mme Lasida le matin  
Pour ceux qui veulent, messe à St Ignace, à midi 5, et pour les inscrits, repas chez les Lazaristes à partir de 12 h 45. Reprise à 14 h 15 précises, par l'office de none.  
Après-midi : rapport moral, présentation des comptes, ratification de la cooptation de Sœur Madeleine, approbation du compte-rendu 2004.

Comptes-rendus prévus : commission monastique administrative, commission commerciale, groupe des hosties, groupe des fromagers, groupe de PAO, groupe des libraires.  
Question du financement de l'Association, lancement d'un nouveau groupe pour les ornements, écho du Salon Religio.

## Association

### Les membres :

221	2003
224	2004
236	2005

En 2004, arrivée des cisterciens de Prad'mill, en Italie, fondation de Lérins, et du Carmel de Porto, au Portugal ; ainsi que de la maison de Strasbourg pour la Fraternité monastique de Jérusalem.

Nous avons procédé à une relance auprès des monastères qui ne font pas partie de Monastic (une centaine). Nous avons obtenu dix réponses, plus deux demandes venant d'Europe (Allemagne et Belgique). Nous nous préparons donc à accueillir 12 nouveaux membres.

### Conseil d'administration

Plusieurs changements sont intervenus au sein du conseil d'administration. Le bureau a dû être renouvelé l'an dernier, après la démission de Père Gérard de Bellefontaine. Voici la liste de l'actuel bureau :

Président : Frère Mathias, Bénédictin de La Pierre-qui-Vire

Vice-Président : Père André, Bénédictin de Ligugé

Vice-Présidente : Sœur Bernadette, Sainte Famille de Martillac

Trésorière : Sœur Francette-Marie, Visitation de La Roche-sur-Yon

Secrétaire statutaire : Sœur Marie-Dominique, Carmel de Saint-Germain-en-Laye

Autres membres :

Mère Marie Agnès, Clarisse d'ARRAS

Sœur Jean Baptiste, Bénédictine de Pradines.

La formule intéresse aussi des monastères hors d'Europe (Afrique, Moyen-Orient), mais il a toujours été décidé de ne pas l'exporter au-delà de la communauté européenne, sauf par le moyen d'une entraide informelle, ou en s'appuyant sur des monastères membres de Monastic qui assurent le relais.

Quelques contrats ont cessé, le nombre reste proche de 130. Rappel : le contrat garantit que le produit est fait « dans l'enceinte du monastère, sous la responsabilité des moines et des moniales ». Il n'y a aucune obligation de quantité à produire, le contrat permet juste que la communauté qui en dispose utilise le logo sur le ou les produits mentionnés dans le contrat, et ceux-là seulement.

Sœur Madeleine, cistercienne de Belval, a également été cooptée pour remplacer Sœur Marie Dominique, cistercienne de Cabanoule, et vous aurez à ratifier ce choix par votre vote.

Père Bernard Marie, cistercien du Mont des Cats, qui avait rejoint le Conseil en 2003, vient de donner sa démission. Père Emmanuel, cistercien de Port du Salut, qui avait été coopté l'an dernier, pour remplacer Père Gérard, ne peut pas non plus continuer à participer au conseil.

La commission d'éthique a enregistré également les démissions de Mère Placide, Abbesse du Barroux, et de Sœur Stéphane, Bénédictine de Maumont. Il n'y pas eu d'autres changements au sein des commissions.

### Activités du conseil d'administration :

Le conseil d'administration s'est réuni les 5 février 2004, 21 et 22 juillet 2004, 20 et 21 octobre 2004, dans les locaux de la Fondation des Monastères, qui ont accueilli aussi un repas en

### **Groupes de travail :**

Les divers groupes vont donner leur compte-rendu, qui sera également publié dans le dossier vert. Le fait le plus nouveau est qu'il semble que le moment soit favorable pour la mise en place d'un groupe destiné aux monastères qui fabriquent des ornements liturgiques, ou qui font de la confection en général; cette activité concerne une cinquantaine de monastères.

### **Formation :**

La journée de novembre, qui s'est déroulée ici-même le 24 novembre dernier, comptait plus de 160 inscrits, ce qui est un chiffre record. Tout s'est déroulé selon le programme prévu, intervention de Monsieur Buffin le matin, de Mgr Jeuffroy, S. Marie Christine de Limon et moi-même l'après midi. Chacun a pu faire entendre ses arguments. Le bilan de cette journée de travail a été très positif, puisqu'à l'assemblée conjointe CSM/CSMF qui a suivi, on a pu parvenir à un accord, pour l'intégration à la CAVIMAC dès le noviciat, d'une part, et pour l'attribution de la retraite à 60 ans, d'autre part, les deux décisions étant prises de façon conjointe.

Le compte-rendu de cette journée est également intégré dans ce dossier vert. Il nous a semblé que c'était le meilleur moyen de vous le faire parvenir.

Bien des sujets sont encore possibles et ont été évoqués dans les réunions du conseil d'administration :

### **Fondation des monastères :**

Donc, les locaux de la Fondation des monastères sont largement utilisés par diverses réunions, et très appréciés, ainsi que l'accueil qui nous est réservé à chacune de ces occasions, dans l'emploi du temps déjà bien rempli des « secrétaires ».

Nous parlerons du financement de Monastic dans un instant. Il est à souligner que la Fondation des

### **ATC :**

La rencontre informelle du mois d'octobre a été très appréciée des quelques bénévoles qui étaient présentes ce jour-là. L'expérience serait à renouveler dans les autres boutiques (une rencontre de ce genre s'est produite à Lille l'an dernier). N'hésitez pas à passer dans une boutique lorsque vous avez une occasion de venir dans la ville où elle se trouve. Les contacts et la connaissance

### **Formation extérieure (droit des cultes) :**

commun avec le conseil d'administration de la Boutique de Théophile le 21 octobre à midi.

Le conseil d'administration s'est également rendu à l'ATC de Paris l'après-midi du 20 octobre pour une rencontre informelle.

Une communauté qui fabrique des ornements a manqué de travail cette année. Une autre voit sa moyenne d'âge augmenter, et les santés décliner fortement. Mais à l'avenir, elle pourrait regretter d'avoir fermé l'atelier, si des jours meilleurs se présentent.

Dans les deux cas, une entraide est sans doute possible, même si aucun monastère ne fabrique les ornements exactement de la même façon.

la relation entre la communauté monastique et sa ou ses activités lucratives: sectorisation et filialisation

l'emploi de salariés laïcs dans les communautés Mutuelle Saint Martin

diverses questions de notariat.

On pourrait envisager aussi une journée pour présenter les UVA (Unité Valeur Ajoutée), qui permettent de calculer le prix de revient du travail, et aussi facilitent d'éventuelles sous-traitances entre monastères.

Surtout : nous pensons vous proposer l'an prochain de grouper la journée de formation et l'assemblée générale, ce qui permettrait de consacrer une demi-journée aux parties statutaires obligatoires, et un jour et demi pour la partie formation proprement dite ; que pensez-vous de cette proposition ?

monastères a contribué par un don important au succès de la session de PAO, dont elle a réglé l'intégralité de la facture des intervenants. La Fondation des monastères a également financé le stand où Monastic était présent avec elle à Religio.

réciproque sont importants pour une meilleure collaboration.

Il y aurait peut-être à développer aussi, lors des sorties annuelles des bénévoles dans un monastère, la présence de moines et de moniales de divers monastères proches géographiquement.

Il reste un grand travail d'information à effectuer sur les produits monastiques, sur l'association et son fonctionnement.

Le rapport moral de l'an dernier faisait déjà état du cours de droit des cultes mis en place à l'université d'Aix-Marseille. Vous avez pu voir dans l'infonet n° 30 que nous pourrions, s'il y avait suffisamment de

### **Communication externe :**

Le renouvellement du catalogue reste à l'étude. Le site Internet continue son service, il reçoit entre 100 et 150 visiteurs par jour, selon la saison (il y a beaucoup plus de fréquentation avant Noël), mais les deux sont nécessaires, chacun à sa manière.

Le financement du catalogue sera à étudier. Il va demander aussi une mise à jour des fichiers, qui bénéficiera aussi au site Internet.

Pour le site internet, la secrétaire vous transmet quelques souhaits :

- aller visiter régulièrement les pages qui vous concernent, et ne pas hésiter à l'informer des changements dans votre production c'est fait pour promouvoir vos produits ou vos services, même si l'on ne vend rien directement
- les photos de produits sont souhaitées, le projet de les ajouter se poursuit lentement mais sûrement. Merci à ceux qui ont déjà répondu à la demande.
- il y a besoin d'informations pour alimenter la page actualités, mise à jour chaque mois : centenaires de fondation, bénédictions abbatiales, centenaires de vos fondateurs, etc. Pour les zooms qui présentent des produits, n'hésitez pas non plus

### **Communication interne :**

Les infonets vous parviennent plusieurs fois par mois. Il semble qu'ils soient unanimement appréciés. Ils sont prévus pour être immédiatement mis à la corbeille s'ils ne vous concernent pas. La formule permet des économies de timbres, photocopies.

Leur stockage est aussi au point maintenant : sur l'intranet du site de la Fondation des monastères, vous trouvez une rubrique intitulée « Espace Monastic ». Il a semblé plus judicieux d'employer un Intranet qui existait déjà, et qui est assez peu utilisé. Cette page renvoie à un « blog », où tous les infonets parus seront stockés au fur et à mesure. Ceci vous permettra de pouvoir retrouver un ancien

### **Diverses questions traitées dans l'année**

La valeur d'entretien de la secrétaire a été revue à la hausse.

Il a fallu fournir un gros effort pour constituer des dossiers à propos des huiles essentielles et produits cosmétiques, suite à une modification importante de la législation en la matière.

Pour les vins de pays, des appellations telles que « Abbaye », « Monastère », « Prieuré », « Chapelle »

### **Conclusion**

L'association Monastic semble bien remplir son rôle : être un instrument facilitant le développement de la collaboration entre les monastères. Celle-ci se

personnes intéressées, bénéficier d'une édition spéciale de la partie donnée par Julien Couard. Il n'est pas possible de suivre son cours en auditeur libre lorsqu'il le donne à la Faculté.

à proposer votre candidature, en particulier si vous avez momentanément des difficultés d'écoulement ou une baisse de commandes.

Les sacs plastique avec le logo sont toujours disponibles, le service étant assuré (et autogéré) par Père Patrice, de St-Benoit-sur-Loire.

Les guides présentant les monastères sont nombreux, il s'en ajoute toujours de nouveaux. Les éditions ne cessent d'être renouvelées, tous les ans pour certaines, ce qui prouve le succès de la formule.

L'association a été sollicitée par une société qui souhaitait faire mention du logo au SIAL (Salon International de l'Alimentation). La participation ne nous a rien coûté ; notre présence était tout à fait minime, mais elle a été remarquée par un journaliste de TF1 qui a fait un reportage au journal de 20 h. L'audience du site Internet est passée, dans les trois jours suivants, de 150 à 1500 visiteurs par jour.

Il est plus difficile de mesurer l'impact de la participation au Salon Religio. Que faut-il envisager pour l'avenir ?

numéro, si vous regrettez de ne pas l'avoir conservé ou si votre boîte aux lettres a été momentanément indisponible.

Le contenu des infonets est fonction à la fois des demandes ou informations qui nous parviennent, mais aussi de vos besoins. Beaucoup d'utilisations ont déjà eu lieu : mises en garde, proposition de produits, information sur un nouveau magasin, soit monastique, soit autre, offres et demandes, recherche de matériel...

Les monastères qui ne sont pas équipés d'Internet reçoivent un groupe d'infonets par la Poste dans les semaines qui suivent.

sont maintenant admises. Il ne semble pas possible de demander une modification.

L'entraide entre monastères a beaucoup fonctionné, avec partage de divers travaux importants (céramique, saisie d'adresses) ; ne pas négliger la piste des prestations de service comme travail rémunéré (routage, saisie d'adresses...).

L'aide aux monastères d'Afrique (dont, en ce moment, café de Dzogbégan) se poursuit.

développe en effet de plus en plus, pour le bien de tous.



## PRÉSENTATION DES COMPTES

### BILAN 31/12/2003

	ACTIF		PASSIF
Stocks	2 301,03	Report à nouveau	29 425,75
Livret	19 823,88	Déficit de l'exercice	6 445,25
Compte SG	56,56		
CCP	799,03		
	<b>22 980,50</b>		<b>22 980,50</b>

### COMPTES d'EXPLOITATION

#### ANNÉE 2004

CLASSE 6	2004	2003
Dossiers verts	1 233,00	1 710.82
Frais de secrétariat	855,19	
Logos	226,29	386.33
Mutuelle St Christophe	130,44	
Internet	3 389,04	3 402.64
Publicités diverses		19 968.65
Frais de réunions (session PAO : 7000)	11 247,28	1 622.22
Frais de voyages	2 780,00	2 930.60
Frais de téléphone	342,47	
Frais postaux	1 206,03	1 898.85
Valeur d'entretien	6 233,00	4600
Charges financières	16,00	22.81
Frais exceptionnels (ordinateur secrétariat : 2849,51)	3 028,66	
Impôt sur sociétés	134,00	
	30 769,50	36 542.92
<b>CLASSE 7</b>		
Vente de logos et redevance	752,04	1 015.63
Vente catalogues	2,00	
Cotisations	15 671,88	15 505.80
Revenus financiers (livret A)	291,16	438.74
Dons Fond. Monastères (7000 pour session PAO) et divers	7 168,75	1 3137.5
Transfert de charges : timbres	69,15	
Transfert de charges : repas	1 400,00	
	<b>25 354,98</b>	<b>30 097,67</b>
Déficit de l'année :	<b>30 769,50 – 25 354,98 = 5 414,52</b>	<b>6 445,25</b>

### BILAN 31/12/2004

	ACTIF		PASSIF
Stocks	2 074,74	Report à nouveau	22 980,50
Livret A	15 242,81	Déficit de l'exercice	5 414,52
CCP	248,43		
	<b>17 565,98</b>		<b>17 565,98</b>



## BUDGET PRÉVISIONNEL

ANNÉE 2005

### CLASSE 6

Dossiers verts	1233,00
Frais de secrétariat	855,19
Mutuelle St Christophe	130,44
Internet : Forfait et mise à jour	3389,04
Frais de réunions	4247,28
Frais de voyages	2780,00
Frais de téléphone	342,47
Frais postaux	1206,03
Valeur d'entretien	7866,00
Charges financières	16,10
	<hr/>
	<b>22065,55</b>

### CLASSE 7

Vente de logos et redevance	752,04
Cotisations	15 500,00
Revenus financiers	300,00
	<hr/>
	<b>16552,04</b>

## **CMA**

### **Commission monastique administrative**

**Participants** : Mesdames Marie-Laure Beauchesne, Madeleine Tantardini, et Félicité Gasztowtt, Messieurs Pierre Avignon, Jean Congourdeau, Jean-Loup Albuze, Bernard Landouzy, Sœurs Marie-Christine Gillier, Benoît Garret, Père Achille Mestre,

Frères Pierre-Marie Jourdan, Philippe Hémon, Mathias Gravier.

Dates des cinq réunions en 2004 : 2 février, 1<sup>er</sup> avril, 12 juin, 9 septembre, 25 novembre.

**PUBLICATION** : Dernières mises au point et publication du Guide sur la Valeur d'entretien.

### **Extraits des différents comptes rendus de réunions**

#### 1 – QUESTION SUR LES ASSOCIATIONS NON DÉCLARÉES.

Les communautés non reconnues et non déclarées ont souvent des problèmes avec des tiers, fournisseurs, clients, administrations qui aimeraient savoir, sur le plan juridique, « à qui ils ont à faire ». Ne serait-il pas possible de conseiller et d'orienter ces communautés à créer une association et de leur proposer un modèle type de statuts et un mode d'emploi des démarches à suivre. Ceci pour leur permettre « d'exister légalement ».

- Quel objet doit avoir cette association ?

Père Achille Mestre insiste pour dire qu'une association déclarée de religieux, avec un but religieux, n'est pas possible. Il rappelle que Monsieur Vacherot le conseillait, mais que le Conseil d'Etat, dans son dernier rapport sur la laïcité, dont plus de 20 pages concernent les congrégations, réaffirme que des religieux ne peuvent constituer une association déclarée dont l'objet mentionne

l'activité culturelle, les vœux perpétuels et autres points caractérisant la vie religieuse.

S'il faut donc que des religieux s'associent, l'objet déclaré de l'association ne doit pas faire référence explicitement à leur vie religieuse.

Dans le cas où cet objet ne mentionne que l'activité économique, il faut souligner que cette activité sera soumise dès le premier euro aux impôts (TVA, IS, TP). En effet, l'exonération de la TVA pour la partie lucrative d'une association ne peut être accordée que sous la double condition d'une part de l'activité accessoire, et d'autre part d'un montant du revenu global inférieur à 76.300 €.

Il est donc souhaitable que l'objet de l'association mise en place inclue des activités autres que lucratives. Par exemple la recherche intellectuelle, l'accueil spirituel, la prise en charge de l'entretien des membres de la communauté, et certaines activités à but lucratif.

#### 2 – PRECISIONS SUR LE CONSEIL D'ETAT.

La discussion sur le point précédent a donné lieu à quelques précisions sur le Conseil d'Etat.

Celui-ci est la juridiction administrative suprême ; en outre il est une instance consultative du gouvernement (notamment sur les projets de loi, ou nombre de décrets). Ses avis sont secrets : ils sont destinés au gouvernement, libre d'en révéler la

teneur. Enfin, il publie un rapport annuel qui fait la synthèse de ses activités et propose certaines réformes. Cette année, ledit rapport porte sur la laïcité. Publié en mars 2004, il peut être consulté sur le site « documentation française rapports publics ».

#### 3 – SATC

L'association ATC, Aide au Travail des Cloîtres, a créé en 1955 une SARL, Société Auxiliaire du Travail des Cloîtres (SATC), pour la commercialisation des produits des monastères. Cette SARL a quelques salariés, mais son fonctionnement est assuré essentiellement par une centaine de bénévoles.

Suite à une dénonciation anonyme, l'URSSAF a contrôlé la société sur un éventuel travail clandestin. Après vérification, le bénévolat a été reconnu.

Comme la société doit refaire ses statuts en 2005, elle s'interroge sur la meilleure manière de faire.

Vu son mode de fonctionnement ne vaut-il pas mieux que cette activité lucrative se réalise au sein d'une association ? Vu le montant du CA, la fiscalisation serait la même. Comme le but essentiel n'est pas de dégager des bénéfices pour distribuer des dividendes et que ce sont des bénévoles qui sont les principaux intervenants, la structure associative semble la mieux adaptée.

Nous soulignons le vide juridique qui existe en ce qui concerne le bénévolat dans une société commerciale.

#### 4 – MÉCÉNAT

Frère P. H. demande dans quelle mesure une société commerciale peut être mécène pour la réalisation de mobilier liturgique.

- Dans la mesure où la société commerciale reste propriétaire de ce mobilier et que celui-ci est dans un lieu accessible au public, elle peut opérer les déductions autorisées par la loi.
- Si cette société subventionne la communauté pour la réalisation de ces objets, cette dernière ne peut délivrer de reçu fiscal.

#### 5 – ACCUEIL LUCRATIF

Une communauté possède un sanctuaire fréquenté et exerce une activité d'accueil. On les pousse à développer cette activité en y associant des activités culturelles. Ceci nécessite de gros investissements tant dans les bâtiments d'accueil que dans la basilique.

Voici les différentes solutions de montage juridique proposées par le comité de coordination du projet de développement de l'activité culturelle.

Le but recherché est essentiellement de pouvoir délivrer des reçus fiscaux aux donateurs et de récupérer la TVA sur tous les travaux, en particulier sur ceux de la basilique.

Actuellement tous les bâtiments appartiennent à la communauté reconnue.

La solution proposée est de constituer une SCI à laquelle seraient vendus par la communauté les bâtiments concernés, même la basilique.

Il est à rappeler qu'une SCI est en général constituée pour accueillir des participations financières.

- Cependant il faut rappeler qu'un avis du Conseil d'Etat du 15 mai 1962 déclare que, dans le cadre du mécénat, on peut délivrer des reçus fiscaux pour des dons faits pour la construction et l'entretien des bâtiments de culte ouverts au public, qui possèdent un caractère philanthropique (avis rapporté dans le rapport préc.).

Mais que la communauté cède ses biens immobiliers pour pouvoir récupérer la TVA sur les travaux, cela semble à la limite de l'abus de droit.

De plus, les loyers que la communauté devra payer à la SCI seront soumis à la TVA.

Nous soulignons aussi l'incohérence qu'une communauté se dessaisisse de la partie de ses biens immobiliers qui correspond à un des aspects essentiels de son activité.

En tout cas, si une SCI était constituée, il faudrait absolument que les religieuses soient majoritaires pour éviter, dans le long terme, une main-mise toujours possible des laïcs sur les décisions à prendre.

La solution suggérée est que la communauté reconnue déclare son activité d'accueil comme lucrative, donc avec imposition aux trois impôts (TVA, IS, TP), qu'elle soit maître d'ouvrage de tous les travaux, et qu'elle intègre la basilique dans son activité d'accueil.

#### 6- TVA SUR LA RESTAURATION (cf. Francis Lefebvre Fiscal N° 4760, 4761)

Les Dominicaines de M, pour la fourniture des repas, ont traité avec une société de restauration qui fournit un cuisinier. Les factures incluaient une TVA à 5.5%.

Elles ont été sujettes à un redressement avec application d'une TVA à 19.6% au motif qu'il s'agit d'une « vente à consommer ». Pour ce genre de prestation, seuls les restaurants d'entreprise, les cantines scolaires ou d'établissements de santé ou les restaurants à vocation sociale ont droit à une TVA 5.5%.

Une dizaine de monastères ont été interrogés. Pour la plupart, c'est une TVA 5.5% qui est appliquée. Cependant, dans plusieurs cas, quelques nuances sont à noter :

- La TVA 5.5% est appliquée pour la communauté et celle à 19.6% pour les hôtes, parce que le nombre d'hôtes est plus important que celui des moines.

- Si un serveur est mis à disposition en même temps que la livraison de nourriture, la TVA est à 19.6%.

C'est donc le service associé à la fourniture de nourriture qui fait passer au taux normal de TVA. Cependant les frais de transport pour l'unique livraison de cette fourniture sont taxés au taux réduit (cf. FL Fiscal n°4761).

Une autre possibilité, dans le cas où un cuisinier est mis à disposition, est que ce soit la communauté qui achète les fournitures. Elles les paiera avec une TVA 5.5%. La prestation du cuisinier sera taxée à 19.6%. Certaines sociétés de restauration proposent cette solution.

Si parmi les consommateurs se trouvent des salariés ou des bénévoles, on peut appliquer le taux réduit, par assimilation aux cantines d'entreprise.

#### 7 – L'APA

Comment bénéficier de l'APA dans les communautés ?

- L'Aide Personnalisée à l'Autonomie est un remboursement de frais engagés pour du matériel

(canne, déambulateur etc ...) ou pour du personnel, même salarié. Elle n'est pas une aide médicale.

- Peut-on salarier un membre de la communauté qui a la qualification requise pour les interventions demandées ?

#### 8 – TAXE FONCIÈRE SUR LES LIEUX DE CULTE

Rappel de la loi de 1905 :

- Les lieux de culte appartenant à l'Etat, aux départements et aux communes sont exemptés de la taxe foncière.

- Les lieux de culte appartenant aux associations culturelles (diocèses ou autres) sont exemptés.

- Les lieux de culte appartenant aux communautés religieuses sont exemptés s'ils sont ouverts au public.

Quelques exemples :

- Les témoins de Jéhovah sont devenus association culturelle, les biens sont exemptés.

#### 9 – CARMEL DE M.

Ce Carmel demande la reconnaissance légale.

La communauté est propriétaire de deux monastères, dont l'un est loué à une association qui gère une maison de retraite. Les loyers ont une part importante dans le budget de la communauté.

- Le titre III de la loi de 1901 ne permet pas à une association d'avoir des immeubles de rapport. Seule est possible la possession d'immeubles utilisés pour l'objet de l'association.

#### 10 – TAXE D'HABITATION DES MAISONS DE RETRAITE

Monsieur Jean Congourdeau précise que les maisons de retraite ont droit à un abattement sur la taxe d'habitation, eu égard aux ressources minimales des occupants.

#### 11 – RÉVISION DU GUIDE FISCAL

Il ne reste qu'une petite centaine d'exemplaires du guide fiscal édité en juin 2002.

Sur plusieurs points la législation a changé, en particulier sur les règles de délivrance de reçus

#### 12 – LE SALON 'RELIGIO'. Liste des différentes réflexions :

La société « EUROPÉENNE DE SALONS », représentée par Monsieur Régis de la VILLESBOISNET, relance le salon RELIGIO, les 15, 16, 17 janvier 2005. Il a l'intention de renouveler l'esprit de ce salon en veillant à la qualité des produits exposés et surtout en mettant plus en avant l'aspect culturel et social des activités ecclésiales par le choix des exposants (éditeurs, ONG, etc.) et par un cycle de conférences (sur la loi de 1905, sur l'art sacré, sur les placements éthiques et solidaires, etc.)

Il souhaite aussi que le monde monastique soit représenté.

Dans le secteur attribué aux activités culturelles et sociales, il pourrait y avoir un stand 'FONDATION DES MONASTÈRES – MONASTIC'.

- Civilement oui. Plusieurs communautés le font.

- Canoniquement un religieux ne peut salarier un autre religieux à cause du lien de dépendance qu'implique le salariat.

- Une salle paroissiale, une salle de catéchisme ne sont pas considérées comme ouvertes au public, elles sont donc soumises à la taxe foncière, même si elles sont attenantes à l'église.

- Une chapelle privée, même appartenant à une communauté, n'est pas exemptée.

Incidence sur le taux de TVA :

Une église ou une chapelle ouverte au public n'est pas à classer parmi les locaux d'habitation et tous les travaux sont soumis à la TVA 19.6 %.

En revanche, si elle est considérée comme privée, on peut appliquer la TVA 5.5 % pourvu qu'elle existe depuis plus de deux ans.

- Conseil proposé : la communauté garde le monastère où elle vit, et elle confie celui qui est loué à une association dont elles seraient les principales associées.

- Il serait souhaitable qu'elles interrogent Monsieur Simon au Bureau des cultes, avant de déposer leur demande de reconnaissance.

Certaines communautés religieuses ne pourraient-elles pas bénéficier de cet abattement, eu égard à l'âge et au peu de ressources de leurs occupants ?

fiscaux, sur la transmission du patrimoine, sur les apports, sur le bénévolat, etc...

La réédition est mise en chantier

Dans le secteur réservé aux 'entreprises', il pourrait y avoir un stand ATC avec possibilité de vente. Si des monastères souhaitent avoir un stand, il serait proche de celui des ATC.

Après la rencontre avec Monsieur de la Villesboinet, de la société *L'Européenne de Salons*, qui avait mis en avant un changement de l'esprit du salon RELIGIO, et qui souhaitait une forte présence monastique, nous avons convenu que La Fondation et Monastic y participeraient, dans le secteur culturel ouvert aux éditeurs et associations, et que les ATC y auraient un stand de vente ainsi que certains monastères qui le souhaiteraient, dans le secteur ouvert aux entreprises.

En approfondissant le problème, il faut souligner les points suivants :

- Une présence monastique importante peut être intéressante comme signe, en contrepoint aux différents exposants donnant une image fautive et peu digne de notre Église. Que cette présence soit assurée par les trois entités (Fondation, Monastic, ATC) paraît séduisant.
- Il paraît important aussi que des moniales et des moines soient présents sur les stands. Mais un salon est-il le lieu de se faire connaître ?
- Il faut aussi souligner que les dates choisies, 15, 16, 17 janvier, sont peu propices à une présence de religieux pour qui le mois de janvier est soit la période des bilans, soit, au contraire, une période de calme, avec souvent la retraite annuelle de communauté.
- Pour que les ventes par l'ATC soient intéressantes, il est nécessaire d'avoir une surface importante (au minimum 50 m<sup>2</sup>) pour pouvoir présenter les produits

#### POSITION DE LA FONDATION ET DE MONASTIC.

Les visiteurs de ce salon sont essentiellement des personnes du monde religieux. Quelques laïcs viendront, attirés par les éditeurs, les ONG et les conférences. Mais ces gens seront-ils sensibilisés et 'sensibilisables' aux préoccupations de la Fondation. Les prêtres, religieux et religieuses, responsables de pastorales, animateurs liturgiques et les quelques 'bons chrétiens' ont d'autres centres d'intérêts que les problèmes économiques et financiers des monastères.

- Il est évident que pour les organisateurs un salon RELIGIO sans moines et moniales sera très décevant.
- Il est clair aussi que le fait que nous ayons été contactés longtemps après la mise en place de toute l'organisation (date, lieu, plaquette de communication) montre que la demande de notre présence apparaît comme une roue de secours, voir une bouée de sauvetage.

des différents monastères, même si on se limite aux vêtements et objets liturgiques.

- Cette exigence ne peut être tenue, vu le prix du mètre carré, proposé avec 50% de réduction, soit 130 €/m<sup>2</sup>, avec l'obligation de louer 18 m<sup>2</sup> au minimum.
- Après consultation des différents monastères qui ont participé aux salons précédents, il apparaît qu'un seul d'entre eux a vraiment profité de cette présence, pour les ventes de vêtements liturgiques et d'imagerie. Les autres sont très déçus et ne souhaitent pas renouveler cette participation.
- Sur un plan commercial, il faut noter aussi qu'en janvier, après les fêtes de fin d'année, les gens ont moins d'argent et font des économies.
- Dans ces conditions, il ne semble pas raisonnable que l'ATC prenne un stand.
- Ceci n'empêche pas tel ou tel monastère qui le souhaite d'avoir son stand à titre particulier.

En conclusion :

N'est-il pas prudent et sage de ne pas y participer cette année, d'y envoyer quelques personnes pour voir si l'esprit a vraiment changé, et de se reposer la question l'année prochaine.

Si la Fondation décide d'y aller, Monastic se fera un plaisir d'être représenté.

Suite à une conversation entre Marie-Laure et frère Mathias, une position commune se fait jour :

- Proposer aux monastères qui font des ornements et des objets liturgiques de se regrouper sur un stand de 18 m<sup>2</sup>. La Fondation pourra aider au financement.

- La Fondation et Monastic seront sur un stand de 18 m<sup>2</sup> pour se présenter et présenter les différentes activités des monastères.

En final un seul stand est retenu, commun à la Fondation et à Monastic.

Frère Mathias Gravier

## **COMMISSION COMMERCIALE**

### **Rapport d'activités AG du 03/02/05**

Depuis l'assemblée générale du 4 février 2004, notre commission s'est réunie le 5 février, le 25 mai et le 23 novembre 2004.

#### **I Les revendeurs de produits monastiques.**

##### 1) Questionnaire.

A la suite de l'assemblée générale de l'année dernière, il avait été question d'établir une charte des revendeurs de produits monastiques, en lien avec les responsables des boutiques d'artisanat monastique. C'est pourquoi nous avons envoyé un questionnaire à tous les membres de notre association. Soeur Myriam en a assuré le

dépouillement, ce dont nous la remercions, car c'était un gros travail.

L'enquête fournit une recension incomplète, certes, mais qui permet de disposer maintenant :

1. d'une liste de revendeurs ( et des monastères les ayant indiqués )

2. de la liste des monastères qui ont répondu

3. des remarques particulières

Une cinquantaine de revendeurs sont recensés, et le plus souvent 5 par monastère.

Il est donc possible dès maintenant :

- d'interroger Sr Myriam sur la fiabilité de tel ou tel revendeur
- de prévenir Sr Myriam si un problème survient avec tel ou tel revendeur – pour tenir à jour cette liste
- de demander la liste, si besoin est pour connaître des revendeurs potentiels et prendre contact avec eux.

**Si vous n'aviez pas répondu à l'époque, il est encore temps !**

Votre réponse sera utile même si vous n'avez pas de revendeurs.

## 2) Charte des magasins

Le projet était l'élaboration *d'une charte imposable aux magasins souhaitant vendre nos produits, de façon à ne pas retrouver nos produits n'importe où, d'une part, et aussi pour éliminer les mauvais payeurs.*

*Il s'avérera vite que ce n'est pas très réaliste :*

## **II Attribution de la marque aux fromages fabriqués en usine et affinés dans un monastère.**

Cette question, souvent évoquée en Assemblée Générale comme ailleurs, est de nouveau posée grâce à une rencontre avec Maître de Brosses. Cet avocat, spécialiste des questions alimentaires, a fait gagner le procès d'un fromager de Loire-Atlantique qui achète son caillé en Bourgogne et l'affine chez lui. La DDCCRF voulait lui faire retirer la mention "Fabriqué en Loire-Atlantique", et il a gagné, il y a quelques années, contre le service des fraudes à partir de la notion d'« ouvraison substantielle », telle que la précisent des articles du règlement des douanes. Le règlement des douanes peut aider à la réflexion, même si les douanes concernent la fiscalité alors que les fraudes défendent le consommateur.

Les deux conditions liées à la notion d'ouvraison substantielle sont :

- produit changeant de nature
- vraie valeur ajoutée

Pour que les fromagers de nos Abbayes puissent à nouveau bénéficier de la Marque, il faut se poser la question :

- quelle est la part de transformation qui permet de revendiquer une origine monastique ?

## **III Attribution de la marque**

À chaque réunion, de nouveaux produits élaborés par des Monastères nous sont présentés avec une demande d'attribution de la marque MONASTIC.

• *Comment contacter les revendeurs existant pour leur proposer de signer ladite charte, et surtout, **quel serait l'avantage pour eux ?***

• *Leur donnerions-nous pour autant le droit d'utiliser les sacs Monastic, par exemple ? La question n'est pas tranchée.*

• *Comment obliger les nouveaux à adhérer à la charte ?*

• *Et surtout quel contrôle ? Et comment ? Nous ne savons même pas toujours ce que sont devenus des projets d'ouverture de magasins de produits monastiques qui nous avaient contactés !*

## 3) Rencontre avec des responsables de boutiques d'Artisanat Monastique.

L'après-midi du 24 mai, nous avons eu un très bon échange avec Madame Rossi, de Paris, Mesdames Prouvost et Tiberghien de Lille, en présence de frère Mathias. Cette rencontre nous a permis une meilleure connaissance réciproque. L'utilité de la charte évoquée ci-dessus n'apparaît finalement pas, d'autant que nous n'aurions aucun moyen d'en contrôler le suivi.

Notre souci est cependant de ne pas retrouver nos produits n'importe où, dans des boutiques qui ferment aussi rapidement qu'elles ont ouvert...

Certaines petites boutiques souhaiteraient des produits monastiques comme « produit d'appel », en quelque sorte. Faut-il pour autant accepter n'importe quel revendeur ?

Maître de Brosses propose de modifier l'article 7-2 du règlement d'attribution de la marque. Celui-ci dit actuellement : « Les produits dont la direction, le contrôle et une part significative du travail sont assurés par des moines ou moniales ». Il propose de mettre :

« Les produits ayant fait l'objet d'une ouvraison ou transformation substantielle par des moines ou moniales » ; avec l'explication suivante : « Sont notamment considérées comme telles les ouvraisons ou transformations qui ont pour effet de ranger le produit final obtenu par les moines ou moniales sous une position de la nomenclature douanière distincte de celle des matières premières utilisées. Par ailleurs les opérations suivantes ne sont pas considérées comme substantielles et ne permettent donc pas l'usage de la marque MONASTIC : simples manipulations sans lien avec la transformation, opérations de conservation et de stockage, opérations simples de classement, de découpage et d'assortiment, conditionnement sans transformation, étiquetage, ainsi que cumul d'une ou plusieurs des opérations précitées. »

## **Groupe des Fromagers**

En 2004 le groupe des fromagers s'est réuni à l'Abbaye d'Echourgnac du 8 au 11 mai. (19° rencontre !)

Présents : Mathieu (Belloc), Madeleine (Belval), Jeanne d'Arc et Marie Noël (Echourgnac), Gilles (Mont des Cats), Nathanaël (Tamié), Yvon et Michel (Timadeuc). Frère Guy du Mont des Cats à quelques réunions.

### **REFLEXION DU GROUPE**

L'analyse des comptes, rassemblés par Philippe Mignotte, révèle la bonne santé de tous ces secteurs d'activité fromagère.

Le tour de table est toujours un moment riche et fructueux de partage fraternel et confiant. Le fait commun qui se pose dans tous les monastères est la diminution du personnel monastique. S'offrent 3 orientations possibles :

- Mécanisation et embauche de personnel extérieur (Mont des Cats, Tamié)

### **INTERVENANTS EXTERIEURS**

M. CORNEAU (Fromagerie des Chaumes)

Exposé technique clair et brillant sur les nouvelles dispositions réglementaires d'étiquetage des fromages.

M. BRUNO (Fromarsac)

Sur le marché du fromage français aujourd'hui et la place de la grande distribution.

Il nous a confirmé que la vente de fromages « Monastic » demeure une niche qui a sa place sur le marché.

Excusés : Cécile (Laval), Gaby (Chambarand), Joël (Cîteaux), Philippe Mignotte.

8 monastères ont encore une activité fromagère, 3 de moniales et 5 de moines

3 monastères conservent la fabrication de leurs fromages, les autres achètent de la caillebotte (Fromages en blanc) et assurent l'affinage.

- Arrêt de la fabrication proprement dite (Belloc, Belval, Echourgnac, Laval, Timadeuc)

- Recherche d'une autre source de revenu (Laval, Chambarand)

Nous avons eu aussi une réflexion poussée et intéressante sur « l'ouvraison d'affinage », et produit un document technique sur la spécificité particulière de ce métier. Tous les membres du groupe souhaitent que cette activité soit intégrée à part entière dans la marque « Monastic »

En 2005 nous nous réunirons en l'Abbaye d'Acéy du 6 au 10 mai

Au programme

- Tour de Table

- Analyse des comptes

- Étude un peu plus approfondie du Bilan

- Formation technique au jugement organoleptique (analyse sensorielle)

## **GROUPE DES MONASTERES QUI FONT DE LA PAO**

Après une première rencontre en 2003 à Thiais, une partie du groupe de PAO s'est retrouvée du 14 au 18 Septembre 2004 – soit 3 jours pleins – à l'Abbaye de La Rochette.

Participaient à cette session : Carmel de Flavignerot, Carmel de Frileuse, Carmel de Domont, Abbaye de Pradines, Prieuré de Pied Foulard (Prailles), Abbaye de Bellefontaine et Dominicaines d'Evry, Abbaye de La Rochette,

Il s'agissait cette année d'une formation technique sur le logiciel Photoshop – logiciel de retouche de photos.

Les participants ont donc travaillé durant 3 jours sur ordinateur.

Deux formateurs étaient sur place. Une grille de travail avait été préparée, indiquant les besoins et les niveaux de chacun. À partir de là, 6 postes de travail (1 poste pour 2) ont été installés et chargés avec des photos servant de bases de travail.

Les participants pouvaient ainsi regarder sur la vidéoprojection les manœuvres à effectuer et les exécuter directement sur leur poste de travail.

Nous avons donné, bien sûr, le maximum de temps à cette formation technique.

Le temps de discussion et de partage de nos difficultés ou de nos projets a été un peu écourté – à regret. Nous avons cependant souhaité poursuivre ce groupe. Il nous semble bénéfique de garder un lien annuel. Le thème de la prochaine rencontre n'a pas encore été défini ; il semble qu'une formation aussi technique ne soit pas envisagée tous les ans.

Cette expérience a été très positive et nous remercions la Fondation des Monastères pour son aide financière, qui a permis de mettre sur pied cette initiative dans les meilleures conditions.

Depuis ce temps de travail en commun, plusieurs échanges ont eu lieu – tant avec notre formateur,

qui correspond volontiers par mail pour donner des conseils ou des réponses à des questions techniques, qu'entre monastères. Desentraides se créent et... ça marche ! Des collaborations aussi ont vu le jour.

Nous souhaitons mettre en place un système d'échanges pour mettre en commun nos questions, nos réponses, nos « trucs ».

Si d'autres communautés ayant une imprimerie sont intéressées par ce groupe, elles sont les bienvenues.

## **DEUX ECHOS DU SALON RELIGIO**

### **Parc floral de Vincennes, 15 au 17 janvier 2005**

Après deux ans d'interruption, le "nouveau salon RELIGIO" a ouvert ses portes au Parc Floral de Paris, esplanade du château de Vincennes, un peu loin de tout!

C'est la Fondation des monastères qui a payé la location du stand et autres frais : parking, location de tables et chaises, électricité, etc.... Merci à Madame Beauchesne. Et le stand était commun à la FONDATION DES MONASTERES et à MONASTIC.

Nous nous sommes installés le vendredi après-midi sur chaque moitié de stand dans une belle continuité, un stand en angle, bien placé, pas très loin de l'entrée des visiteurs.

Plusieurs monastères avaient envoyé des prospectus ou même des échantillons de leurs produits. Le 1<sup>er</sup> jour, nous avons essentiellement distribué des catalogues et expliqué ce qu'est l'association MONASTIC, aidés de la grande affiche préparée par le Frère Mathias pour ce genre de manifestation.

Le dimanche matin sont arrivées nos sœurs de Bayeux avec une voiture pleine d'un choix très varié de produits monastiques qu'elles revendent dans leur magasin. Changement d'allure du stand ! Et pendant les deux jours suivants les visiteurs ne

pouvaient s'empêcher de s'arrêter devant tant de bonnes choses ! Le dialogue était alors très facile à engager...

Malheureusement, il y a eu trop peu de visiteurs, à notre goût : surtout des prêtres et des familles en petit nombre. Aucun professionnel revendeur potentiel...Par contre nous avons eu de très bons contacts avec prêtres et diacres pour les ornements liturgiques; il faut dire qu'il y avait très peu de concurrence sur le salon, et cela nous a été utile ! L'ambiance était très sympathique entre exposants, sans oublier la bonne entente sur notre stand commun. Nous avons rencontré des artisans convaincus, passionnés par leur travail et profondément chrétiens; bon dialogue aussi avec les médias chrétiens, notamment un entretien pour KTO qui a été retransmis lundi soir.

En remerciant encore chaleureusement la Fondation des Monastères et tous ceux qui sont venus un moment au salon, je reste personnellement perplexe pour l'avenir de ce salon.

Notre CA pour les ornements a été de 2.000 €

S. Marie-Bernard, VENIERE

#### **Le salon**

1. Agréable, vaste, à taille humaine (trop peut-être), produits beaucoup mieux sélectionnés que la "foire à tout" des dernières années.
2. Notre emplacement : super ! Dès l'entrée, on apercevait le stand (et nous n'étions pas dans les courants d'air des portes comme certains).
3. Environnement agréable, mais trop de marche à pied pour rejoindre l'entrée du salon (cela avait un peu l'allure d'un marathon). Il faudrait que la logistique "moyens de locomotion" soit revue.
4. La communication fut un peu tardive (surtout pour rejoindre le grand public). Un effort est nécessaire dans ce sens.

#### **Les ventes**

5. Si l'on veut rejoindre le grand public, il faudrait quelques éléments d'accroche (par exemple, des trucs pour les enfants... quelque chose d'un peu réactif et ludique). Ce salon ressemblait trop à un salon de "professionnels" pour des "professionnels". D'ailleurs, une bonne partie de nos clients du dimanche furent les "pro" des autres stands. Un peu différent le lundi.
6. Date : pas très heureuse (pour le grand public) car même date que l'ouverture des soldes. Quant à nous (moines et moniales), trop loin de l'AG de Monastic.



- 116 clients en deux jours (dont 69 clients le dimanche et 47 le lundi)
- Ce qui donne un panier moyen assez bas : 10.30 euros (certains n'achetant qu'un paquet de bonbons, d'autres s'offrant plus de 30 euros de marchandise) (panier du dimanche : 10.28 ; panier du lundi : 10.31)
- CA pour les deux jours : 1194,42 euros (dont 709,91 le dimanche et 484,51 le lundi)
- Etant donné que nous étions allées avec l'idée de **présenter** des produits, et non de vendre, nous avons été heureusement surprises. Toutefois, cela ne permet pas (et de loin !) de se payer un stand lors d'un futur salon. C'est un moyen de communiquer, sûrement pas un moyen de faire du chiffre. Même si le kiosque offrait plus d'espace, était mieux préparé (caisse enregistreuse, appareil à cartes bancaires, tables et étagères mieux agencées, etc.)
- Nous avons manqué de certains produits (gâteaux, chocolat, vinaigre, eau de Cologne en flacon

### Constats

1. La clientèle nous semblait plus nombreuse le lundi. En fait, elle est arrivée plus tôt le lundi, mais ce qui grossissait le nombre, c'était essentiellement des prêtres. Ce ne sont pas eux qui achètent le plus, si ce n'est les aubes. Probablement la tendance est-elle inversée pour Venière (sauf peut-être pour les cartes). On voit que tant le nombre de clients que le CA étaient plus élevés le dimanche. Par contre, le panier moyen est resté étonnamment le même (10,28 contre 10,31).
2. Nous avons rencontré et pu parler de Monastic à beaucoup plus de personnes que le nombre de ceux qui ont acheté quelque chose. Beaucoup nous disaient connaître Monastic, mais

moyen... et nous n'avions pas de miel [réclamé]). Il faudrait une gamme encore plus variée de produits et, surtout, présenter les services : imprimerie...

- 18 monastères représentés : Aiguebelle, Bonneval, Bouzy la Forêt, Bricquebec, Campénéac, Chantelle, Cognac, Igny, Kergonan, Koutaba, La Coudre, Landévenec, La Paix Dieu, Le Havre, Les Gardes, Maylis, Saint Benoît sur Loire, Timadeuc
- Ce choix n'a été motivé par aucune préférence d'un monastère plutôt qu'un autre, mais voulait représenter un choix de produits allant des confitures à la cire, en passant par les produits d'hygiène de la peau (pour montrer la variété, même si c'était loin d'être exhaustif) ; les différents Ordres : bénédictin, cistercien, carmel ; dans différentes régions de France et même ailleurs (Koutaba). Bien entendu, en fonction aussi de ce que nous avons au Magasin et qui n'était pas trop fragile (les pâtes nous ont été demandées, mais fragile).

peu en avaient une idée précise. Et surtout, nombreux étaient ceux qui ne savaient pas que la gamme était aussi étendue et que nous vivions essentiellement de ce que nous produisions. Par contre, tous reconnaissaient le sérieux de la "marque". Ils étaient conscients d'avoir affaire à d'excellents produits en lesquelles ils pouvaient avoir confiance. Je pense que nous avons distribué plusieurs centaines de catalogues.

3. En passant, nous avons été un peu étonnées par la Sœur x qui est venue, le lundi, voir "si ses produits étaient exposés". Point final. Après confirmation, elle a tourné les talons. Nous avons trouvé cela un peu cavalier.

Sœur Michelle Kateri, Bayeux

## **COMPTE-RENDU DE LA RENCONTRE DES MONASTERES FABRIQUANT DES HOSTIES.**

Notre rencontre s'est tenue à Paris les 24 et 25 août 2004, en présence du Président de Monastic, Frère Mathias. Nous étions vingt-et-une sœurs représentant 16 monastères (clarisses, cisterciennes, bénédictines, dominicaines et carmélites) de toute la France, Monsieur Saunier,

conseiller de notre groupe depuis sa constitution, et Monsieur Jean Chalet, conseiller des monastères de l'Est depuis plusieurs années également. Après une courte présentation de chaque sœur et l'évaluation de l'importance des recettes des hosties dans les ressources du monastère, Sœur Elisabeth,

cistercienne de Blauvac, nous a présenté un petit historique des réalisations du groupe depuis sa formation en 2000 :

2000 : questionnaire recueillant des informations sur la production, le matériel, l'activité de production...

2001 : première rencontre qui a permis de nous connaître. Nous constatons notre diversité, mais aussi nos problèmes communs (techniques, vieillissement de nos communautés...), Monsieur Saunier nous aide à mieux saisir l'opportunité du calcul des coûts de production.

2002 : présentation de l'évolution des ventes d'hosties entre 1995 et 2001, tests de la qualité de nos hosties, échange sur nos tarifs, présentation des coûts directs de production à partir d'une étude réalisée dans 8 monastères. Le calcul des coûts directs est une aide pour diminuer le coût de notre fabrication.

2003 : présentation d'un document intitulé « Les hosties en France », synthèse sur les fabrications, les besoins, les tarifs, les vendeurs, etc...d'hosties en France. Ce document fait naître des échanges fructueux.

En fin de matinée et début d'après-midi, Monsieur Jean Chalet nous présente la « méthode UVA » (Unité de Valeur Ajoutée). Cette méthode permet un calcul précis du prix de revient à chaque étape de fabrication des hosties. Elle détermine, pour chaque production, un « prix plancher » en dessous duquel les hosties seraient vendues à perte. L'intérêt est de savoir à quel prix peuvent être revendues des hosties finies ou semi-finies (hosties en vrac, plaques...), renseignement intéressant en cas d'entraide entre monastères. Monsieur Chalet propose de calculer l'unité de valeur pour chaque monastère qui lui fournira les éléments demandés (voir feuille annexe). Les monastères de l'Est ont fait ce calcul et nous disent combien il leur est précieux, et son importance pour l'aide entre communautés. Car il faut s'adapter pour absorber la production des ateliers qui arrêtent leur activité, et penser dès maintenant (pour les communautés qui peuvent le prévoir...) au moment où les capacités deviendront nulles.

Après cet exposé convaincant, le Frère Mathias, Président de Monastic, nous adresse des paroles encourageantes et nous incite à étudier les moyens

d'une entraide efficace entre monastères, et à nous préparer à une mutation rapide et inéluctable du marché. Son expérience de collaboration entre trois abbayes pour la fabrication et la vente des produits Chantelle nous intéresse vivement.

Nous terminons l'après-midi par un échange sur nos revendeurs. Nous constatons leur importance et leur variété (grossistes, monastères magasins...). Pour certaines d'entre nous ce fut une révélation, car nous ne pensions pas que c'était une pratique aussi importante et quasi incontournable.

La question des ventes à l'étranger clôt notre journée.

Le second jour commence par un intéressant partage sur nos perspectives d'avenir. Un constat s'impose : nos communautés vieillissent et plusieurs risquent de fermer leur production d'ici quelques années. Comment les monastères de France vont-ils s'organiser pour que la fabrication des hosties reste un travail essentiellement monastique ? Et s'il arrivait que l'on ne puisse plus assumer l'ensemble de la production française, quel(s) moyen(s) trouver pour que les monastères (petits ou grands) ou d'autres cellules d'Eglise soient le lieu privilégié de ce service ? Plusieurs propositions ont été faites, mais ce sujet, nouveau dans nos discussions et d'une importance capitale, demande une réflexion approfondie et mûrie. Afin d'avancer, il serait utile que celles qui ont une expérience d'entraide fructueuse puissent en faire profiter le groupe. La liste des monastères pouvant assumer d'autres clients doit être mise à jour.

Et en nous interrogeant sur place, nous avons vu que des monastères qui actuellement peuvent encore fournir un peu plus, ne pourront pas compenser ceux qui devront s'arrêter de produire, dans les années qui viennent.

La fin de matinée et l'après-midi, nous nous concentrons sur la recherche de tendances communes, en matière de tarifs surtout. Monsieur Saunier nous propose des fourchettes de prix possibles. (Voir tableaux annexes.) Il commente ensuite un document, synthèse de ses propositions : « Prêtes à s'entraider ».

Nous nous séparons en milieu d'après-midi, en nous donnant rendez-vous pour notre prochaine rencontre les **23 et 24 août 2005**.

L'équipe animatrice : Sœurs Agnès Marie (Angers), Elisabeth (Blauvac), Marie-Pascale (Millau), Nathanaëlle (Valognes), M. Dominique (St Germain) & Jean Marie Saunier

# **La Méthode UVA**

## **appliquée au groupe des fabricants d'Hosties**

### **Proposition de Jean Chalet**

#### **Tout au début....**

Il y a presque deux ans maintenant, sœur Rosanna m'avait demandé de l'aider à établir les prix de revient du Carmel de Plappeville. Je me suis rendu au monastère, et là j'ai visité les installations de fabrication des hosties. En rentrant chez moi dans ma voiture, tout en me demandant comment on pourrait mettre en place une méthode simple et efficace, je me suis souvenu de celle que j'avais utilisée avec succès durant mon activité professionnelle, pour 3 unités de production, en France, en Allemagne et en Italie. Aussitôt arrivé chez moi j'ai cherché dans ma bibliothèque un ouvrage concernant cette méthode. En vain. J'ai recherché alors sur internet où je pourrais me procurer cet ouvrage. C'est là que j'ai appris que la méthode GP (celle que j'avais utilisée) était

#### **Mais qu'est ce que la méthode U.V.A. ....**

La méthode UVA est née des difficultés que l'on rencontre dans l'application des méthodes traditionnelles de calcul des coûts, qui ne permettent pas d'anticiper mais de constater a posteriori les écarts.

On peut certes imaginer un système de standards sans nécessité d'un suivi complexe, mais il n'en reste pas moins qu'ils peuvent se périmiser, surtout dans un environnement dégradé, sauf si on les fixe d'une manière robuste pour allonger la période de leur pertinence.

À ce stade, la méthode UVA apporte toute son originalité.

Elle consiste à déterminer une unité complexe réunissant toutes les tâches de l'entreprise et

#### **La mise en œuvre de la méthode U.V.A. ....**

Comme je vous le disais en préambule, une analyse fonctionnelle et détaillée de l'entreprise est indispensable. J'ai effectué cette analyse à partir d'éléments fournis par l'unité de production

#### **Étapes de la construction de l'unité de production virtuelle**

##### A – Calcul des surfaces de production

Dans chacune des salles (mélange, cuisson, humidification, découpage, tri, ensachage, magasin), j'ai relevé la surface en m<sup>2</sup> occupée par les machines et par les zones de desserte et de manutention. Au total, pour Plappeville on arrive à 148.85 m<sup>2</sup>

##### B – Calcul des heures main-d'œuvre travaillées.

devenue, après amélioration, la méthode UVA. J'ai alors acheté l'ouvrage traitant de cette méthode. Très vite j'ai retrouvé mes repères et rafraîchi ma mémoire.

En retournant au Carmel de Plappeville pour examiner dans le détail le processus de fabrication et tous les renseignements susceptibles d'ajouter une information complémentaire, j'ai pensé que, si j'effectuais l'analyse détaillée indispensable, l'application de la méthode UVA serait ensuite simple et peu contraignante.

Je ne pensais pas, à ce moment-là, à l'extension de cette méthode à d'autres monastères fabriquant des hosties.

A fortiori, je ne pensais pas être parmi vous aujourd'hui.

d'exprimer la production par rapport à cette unité. L'hypothèse due à Georges Perrin, inventeur de la méthode en 1963, est que des rapports stables peuvent être établis entre l'unité de référence (unité UVA) et les autres productions. La solidité de ces rapports assure une robustesse des normes établies.

La méthode UVA,, comme nous le verrons, permet de connaître les coûts a priori et fournit une information-clé pour des choix stratégiques.

En 1995, cette méthode applicable à la totalité des activités de l'entreprise devient METHODE U.V.A.

De nombreuses études continuent à améliorer cette méthode, comme en témoigne la bibliographie, tant en France qu'à l'étranger.

d'hosties du Carmel de Plappeville. En termes de production cette unité se situe dans une bonne moyenne, et ce choix s'est avéré judicieux pour la suite des événements.

Chaque temps élémentaire de main d'œuvre de production a été relevé selon 3 critères (unité opératoire, quantité mise en œuvre, temps passé en centième d'heure) pendant une longue période pour obtenir une moyenne très sûre. Ainsi en salle de cuisson ces temps élémentaires ont été relevés pour :

- réglages et préparation du four

- desserte de cuisson ininterrompue
- manutention et tri de produits semi-ouvrés
- manutention et évacuation des déchets
- nettoyage de la machine après cuisson
- opérations de maintenance de l'unité de cuisson

Et pour une année de production le temps total a été de 4 081,64 heures.

Lorsque plus tard j'ai rapproché ce temps de travail des dépenses d'exploitation directement liées à la main-d'œuvre (valeurs d'entretien + charges sociales), j'ai trouvé un taux horaire de 16,544 €, ce qui correspond à des taux tout à fait comparables à ceux des salariés (charges sociales comprises) dans une entreprise.

#### C – Calcul des heures machines

Comme pour les heures de main-d'œuvre, les heures machines ont été relevées selon 3 critères (unité opératoire, quantité mise en œuvre, temps passé en centième d'heure)

Ainsi, en salle de cuisson ces temps élémentaires ont été relevés pour :

- préchauffage du four
- pompe d'alimentation en pâte
- four en production ininterrompue
- réglages
- réparations et essais

#### D – Relevé des puissances installées.

Les puissances installées de tous les appareils électriques ont été relevées, en distinguant les machines de l'éclairage proprement dit.

Lorsque les calculs combinés des heures machines, des temps d'éclairage ont été rapprochés des dépenses d'exploitation en électricité, j'ai trouvé un prix du KWH de 0,10464 €, précis au 1/100 près avec la valeur du KWH facturé.

#### E – Les amortissements techniques

Partant du principe d'une unité de production virtuelle, j'ai demandé qu'on me fournisse les prix à neuf de toutes les machines de production. Puis, en me basant sur une prévision d'utilisation en nombre d'années, et sur les heures annuelles d'utilisation, j'ai calculé le montant de l'amortissement de chacune des machines.

Cette façon de procéder est plus proche de la réalité que l'amortissement comptable, et j'ai constaté que celui-ci était plus élevé que l'amortissement comptable qui se pratique sur des valeurs anciennes non réévaluées.

#### F – Processus

Quand on analyse le processus complet qui va de la commande d'approvisionnement aux fournisseurs jusqu'à l'enregistrement du paiement de la facture des clients, on peut constater que la partie commerciale et administrative représente environ

33% de l'activité totale, et l'activité de production proprement dite 67%.

Nous avons fait un essai d'analyser ces frais commerciaux et administratifs selon la méthode UVA, mais nous l'avons laissé momentanément en sommeil. Nous l'utiliserons plus tard lorsque tout le monde sera familiarisé avec la méthode UVA sur la production. Pour le moment ces frais se retrouvent répartis ipso facto dans la valeur de l'unité UVA.

Le processus normal de production est donc le suivant :

	<u>Unité</u>
- Dosage	kg
- Mélange	kg
- Cuisson	plaque
- Humidification	plaque
- Découpage	hostie
- Tri	hostie
- Ensachage	hostie
- Contrôle	
et stockage au magasin	
de produits finis	hostie

#### G – Calculs des poids et des rebuts

Combien faut-il mettre en œuvre de farine pour obtenir 500 hosties dorées pour fidèles ? Réponse : 647,1 grammes

Or 500 hosties dorées pour fidèles pèsent 500 x 0,45g = 225 grammes

N.B. Ces réponses sont celles de Plappeville, elles sont différentes pour chaque communauté.

Là intervient le calcul des rebuts.

Toute production génère des rebuts ; voyez l'ébéniste par exemple, les chutes de bois qu'il n'utilise pas, la sciure, les copeaux, etc. : le déchet est important. Pour la fabrication du cristal, le rebut est de l'ordre de 75%.

Pour les hosties interviennent les chutes de découpage et de tri et aussi le degré d'hygrométrie de la farine elle-même, qui est très important. On arrive pour les petites hosties dorées pour fidèles à 65.23% de rebut : ce qui explique le résultat indiqué ci-dessus.

Il va sans dire que pour notre étude le calcul des rebuts a été fait pour chaque type d'hostie (fidèles, célébrant, concélébration, blanches ou dorées).

#### H – Quantités annuelles mises en œuvre.

Pour l'année 2002, on a mis en œuvre 7 225 kg de farine, au cours de 85 journées de cuisson.

Cette farine a permis la fabrication de 126 395 plaques pour l'équivalent de 623 3985 hosties et 5 853 610 hosties contrôlées et emmagasinées.

#### I – Ventilation des charges par poste opératoire (poste UVA)

Voilà, nous arrivons au terme de notre préparation, et nous allons nous rapprocher du compte d'exploitation (Comptes de Classe 6).

Les matières premières (farine, sachets, liens, logo) n'entrent pas dans le calcul de l'UVA, de même que les emballages d'expédition (cartons). Je les écarte donc de mon calcul.

De la même façon, je remplace les amortissements comptables par les amortissements techniques.

Puis je ventile toutes les charges compte par compte sur chaque poste opératoire (dosage, mélange, cuisson, etc.) selon les clés de répartition définies (kg, plaque, hostie, m<sup>2</sup>, KWH, heure de MO, heure de MA, ou combinaison de l'une et de l'autre, amortissement technique) pour obtenir un taux de chacun des postes opératoires (poste UVA)

#### J – Choix de l'article de base

Il nous faut maintenant choisir l'article qui va nous servir à créer l'unité UVA, et d'examiner son cheminement au travers des postes opératoires qui le concernent.

L'article de base que nous avons choisi est le suivant :

**« 1 sachet  
de 500 hosties dorées pour fidèles  
De diamètre 32 mm et d'épaisseur 2.4 mm »**

Élaboré à partir de :

#### **L'unité UVA pour la production des hosties .....**

Nous avons maintenant créé une unité UVA et calculé l'indice UVA de chacun des postes opératoires du processus de fabrication.

Exemple : 0.035970 UVA pour OP4 – Cuisson plaques dorées représente la fraction de l'unité complexe UVA nécessaire pour toute l'opération de cuisson d'une plaque : main d'œuvre, électricité, entretien, amortissement, etc.

Et ainsi de suite.

Désormais cette unité UVA est l'unité de mesure de toute activité ou fraction d'activité pour une unité de production d'hosties. D'après l'inventeur G. Perrin et par son expérience, la pertinence de cette unité est valable pour 7 ou 8 ans. Passé ce délai il faudrait revoir l'analyse fonctionnelle et détaillée afin de recadrer les calculs, si cela s'avère nécessaire.

Maintenant si vous voulez aller plus loin avec nous, il faut choisir et accepter de mesurer votre activité avec cette unité UVA et oublier comment elle a été définie.

Ainsi lorsque vous utilisez votre mètre ruban pour travailler, vous ne pensez pas à la définition du mètre qui est égal à la longueur du trajet parcouru dans le vide par la lumière pendant une durée de 1 / 299 792 458<sup>ème</sup> de seconde.

- pâte mélangée sur mélangeur HOBARD
- maintenu à température régulée à 6° C
- cuit sur machine KISSING à 12 fers de 230 x 295 mm à température de graduation 100 (rhéostat)
- stocké sur tranche en attente
- humidifié en salle climatisée
- plaques rangées par 50 dans un cadre calibré, puis découpées par emboutissages successifs par machine KISSING à embout unique
- trié manuellement sur grille
- ensaché et pesé manuellement
- stocké en magasin
- valorisé à la date du 31 Décembre 2002

#### K – Création de l'unité UVA

Afin que vous puissiez suivre le stade ultime de la création de l'unité UVA, nous allons examiner ensemble le cheminement de l'article de base, en vous aidant du petit tableau qui va vous être distribué.

Sur ce tableau, pour une plus grande précision, le calcul a été effectué sur un échantillon de 10 fois l'article de base.

Et nous aboutissons à la création de l'unité UVA.

Il nous suffit maintenant de calculer tout simplement l'indice UVA pour une unité d'œuvre de chaque poste opératoire, comme il est procédé dans la colonne de droite pour quelques-uns de ces postes.

C'est à ce moment-là que j'ai réalisé que l'unité UVA créée était valable pour tout type d'hostie, et par conséquent pour tous les produits des communautés fabriquant les hosties à condition de faire passer la spécificité de chaque produit par le filtre de l'unité UVA.

Les produits sont ainsi figés en UVA, et le resteront aussi longtemps que l'unité UVA ne sera pas recalculée, c'est-à-dire 7 ou 8 ans au minimum.

Exemple : Pour le monastère d'UBEXY, la boîte de 500 hosties fidèles dorées est égal à 0, 767906 UVA, pour le monastère de St. GERMAIN en LAYE, le sachet de 500 hosties fidèles dorées est égal à 0, 819155

Les avantages de calculer les productions avec la même unité permettent de faire des comparaisons statistiques intéressantes, et de raisonner en termes de gestion ou de logistique de façon globale, en considérant chaque communauté comme une filiale d'un ensemble.

J'ajoute que parler le même langage permet à chaque communauté de partager au sens propre comme au figuré les mêmes expériences, les mêmes orientations, surtout dans un marché en régression comme celui de la fabrication des hosties.

Je passe sous silence l'émulation, le plaisir de

travailler ensemble, de communiquer, d'échanger.

### Et maintenant le calcul des prix de revient .....

Avec la méthode UVA un seul prix de revient est essentiel ; c'est celui de l'unité elle-même.

Le prix de revient de chaque produit est secondaire puisqu'il découle du prix de revient de l'unité UVA.

Il faut donc suivre la valeur de l'unité UVA de votre communauté aussi souvent que cela est nécessaire et de préférence plusieurs fois par an.

À ce point de vue, le travail de la communauté d'UBEXY est exemplaire, puisqu'en 2003, elle a fait le point tous les deux mois, et les quatre premiers mois de 2004 ont révélé une stabilité remarquable de la valeur de leur unité UVA.

Deux conditions sont cependant indispensables :

- 1- un relevé impeccable des quantités fabriquées.
- 2- une tenue très précise de la comptabilité.

Si ces éléments ne sont pas fiables, la valeur de votre unité UVA sera imprécise et vos prix de revient des produits également.

Le relevé des quantités fabriquées sera fait produit par produit (attention ! un produit est égal, par exemple à 1 sachet de 500 hosties dorées fidèle et non pas à 500 hosties dorées fidèle) multiplié par leur valeur unitaire en UVA.

Désignation	Indice UVA	quantité	Montant UVA
Hostie dorée fidèle – sachet de 500 -	0.767906	80	61.43248
Hostie blanche fidèle – sachet de 500 -	0.751918	72	54.13810
Hostie dorée célébrant – sachet de 50 -	0.403558	13	5.24625
<b>TOTAL UVA</b>			<b>120.81863</b>

Dans la comptabilité, vous faites une balance provisoire des comptes d'exploitation (Classe 6 dépenses et classe 7 recettes) de la même périodicité que le relevé des quantités fabriquées.

Du total des comptes de dépenses (classe 6) vous enlevez :

- le montant des matières premières
- le montant des emballages

Compte	Libellé	Solde compte
6....	Total compte des charges (+ abonnements) (*)	950.20
601000	Matières premières	-85.29
606600	Emballages	-78.21
	<b>TOTAL</b>	<b>786.70</b>

Les matières premières et les emballages ne font pas partie du calcul de l'unité UVA proprement dite, ces éléments seront seulement ajoutés pour leur valeur au calcul du prix de revient de chaque produit.

Vous calculez ensuite le prix de revient de votre unité UVA :

$$786.70 \text{ €} / 120.81863 \text{ UVA} = 6.5114 \text{ €}$$

Et pour calculer le prix de revient d'un produit :

<b>Sachet de 500 hosties dorées Pour fidèles</b>	unité	quantité	Prix unitaire	MONTANT
Coût de fabrication	UVA	0.767906	6.5114 €	5.000 €
Matières Premières :				
Farine	kg	0.6471	0.5425 €	0.351 €
Sachet + lien	Un	1	0.0168 €	0.017 €
<b>PRIX DE REVIENT</b>	date	24.08.04		<b>5.368 €</b>

Vous voyez, c'est très simple

Les quantités sont toujours les mêmes, seules varient les valeurs des coûts de fabrication et des matières premières.

D'où l'intérêt de suivre de très près le prix de revient de votre unité UVA.

\* Les abonnements sont des ajustements du solde de certains comptes et + ou en - de charges payées annuellement, trimestriellement comme les assurances, l'eau, l'électricité, les charges sociales, les impôts, etc.

JC.20.08.04  
chalet.jean@neuf.fr

**JOURNEE DE FORMATION du 24 NOVEMBRE 2004**  
**organisée par**  
**MONASTIC, la FONDATION des MONASTÈRES et la CAVIMAC,**  
**au Centre Sèvres - Paris**  
**PRINCIPES DE LA PROTECTION SOCIALE DES CULTES**

**MATIN**

**Ouverture par Frère Mathias GRAVIER, Président de MONASTIC**

Cette réunion se veut un débat large et n'est pas une instance de décision.

**Intervention de Monsieur Frédéric BUFFIN, directeur de la CAVIMAC**

4 tendances majeures sont à relever actuellement dans l'évolution des régimes de protection sociale:

- la protection sociale de base s'organise en système non pas unique, mais uniformisé

1996 Gouvernement Juppé: mise en place d'une assurance maladie inter-régime

à l'avenir l'assurance vieillesse sera aussi en lien inter-régime

Il s'agit d'un système non pas totalitaire, mais totalisant.

- tendance à la complexification: le législateur est amené à concevoir des modalités très difficiles à gérer.

( ex de l'euro restant à charge sur les actes médicaux afin de responsabiliser la population vis-à-vis de la Sécu, mais très difficile à mettre en œuvre à cause des exceptions médicales et du plafonnement prévus à 4 €/jour et 50 € /an)

tout cela suppose que l'organisme de protection sociale prenne des mesures: par exemple un compteur, des fichiers ... Et de ce fait, ce qui au départ était une mesure *pédagogique* va être difficile à expliquer à l'assuré de base !

Les patients devront **choisir un médecin traitant**. Il faudra donc le déclarer si on en a un, ou en choisir un si on n'en a pas.

- tendance à l'individualisation des droits  
Le système de Sécurité sociale gère des droits individuels or dans le monde religieux, nous vivons en communauté: la CAVIMAC doit s'adapter.

- évolution vers la solidarité: création de la CMU, du RMI, des prises en charge ALD (affections longue durée - les assurés ALD dépendent 7 fois plus que les autres) qui sont des prises en charge sans contrepartie et augmentent la charge financière des cotisations pour les salariés cotisants et les personnes dont les revenus sont soumis à la CSG/CRDS

En ce qui concerne la CAVIMAC:

La CAVIMAC a effectué un **rapprochement progressif vers le régime général**, tout en rappelant un certain nombre de règles préservant les droits de ses membres, avec le principe d'égalité des droits pour tous les cotisants.

Il faut ici saluer le courage de Monseigneur Jeuffroy pour ce long travail de rapprochement.

Le rapprochement d'avec le Régime général a permis de protéger les assurés de la CAVIMAC dont les

cotisations et les prestations sont maintenant fixées sur la base du SMIC.

En contrepartie, la Caisse nationale vieillesse refinance la Cavimac autant que de besoin, ce qui a permis un rééquilibrage des cotisations. (Actuellement, la CNAV refinance la CAVIMAC vieillesse pour 179 M d'euros. Pour les prêtres, les cotisations et les prestations sont dans le rapport de 1 à 3, de 1 à 5 pour les communautés).

1996: l'assujettissement des revenus personnels des prêtres à la CSG CRDS les a insérés dans la solidarité nationale.

2001: suppression des cotisations maladie des pensionnés

2002: réforme de la prise en charge de l'invalidité étendue à l'identique du Régime Général.

2003: réforme du FSV selon le droit commun sur la base des ressources individuelles.

Il faut citer aussi la mensualisation de cotisations, les réductions de cotisations sur la base des ressources déclarées, (réduction possible par une majoration de 7% des cotisations de tous et qui profite à 120 collectivités, représentant environ 1800 personnes).

l'avance de frais de soins possible lors de déplacements à l'étranger dans les pays de l'UE.

Depuis 2002, la CAVIMAC utilise l'application informatique du régime Général, et 65% des dossiers sont actuellement télétransmis (// proportion du RG)

Depuis 2003, séparation d'avec la Mutuelle St Martin et en 2005, plus d'usage des sections MSM.

EN COURS:

En juillet 2004, cotisations vieillesse majorées de 0,1% par transfert de l'assurance veuvage, comme pour tous les Français, bien que ce ne soit d'aucune utilité pour nous!

Dans la logique, demande faite au ministère de permettre aux assurés CAVIMAC de prendre leur retraite à 60 ans, comme tous les Français, ce qui devrait représenter une économie de 11M d'euros pour nous.

REFORME DES PENSIONS

Durée de carrière allongée progressivement de 150 à 160 trimestres

Harmonisation des pensions sur le minimum contributif national pour la période entre 1979 et



1997 (ce qui élèvera progressivement la pension à taux plein de 3963 euros actuellement à 6950 pour ceux qui prendront leur retraite en 2008)  
Possibilité de rachat de cotisation sur la base SMIC

Droit ouvert à pension pour les ministres des cultes travaillant comme salariés à temps partiel (<800H par an) qui n'ont pas de droit à trimestre au RG.

**Toutes ces informations peuvent être retrouvées sur le site Internet de la CAVIMAC**

### **REFORME DE L'ASSURANCE MALADIE**

(voir la lettre des assurés de la Cavimac n°42 d'octobre 2004 p 6et7)

Article 1 : l'assurance maladie est obligatoire, et donc solidaire

les recettes vont être accrues par une augmentation de la base des cotisations CSG/CRDS

(à noter que ces cotisations sont prélevées sur les retraites y compris CAVIMAC, sauf s'il est présenté à la caisse un avis de non imposition : penser à le fournir;)

éléments importants de la Réforme :

le dossier médical personnel qui sera inscrit sur la Carte Vitale (il existe un droit à ce que les infos ne soient pas transmises - Kourchner)

Protocole de soin ALD co-signé par médecin Caisse/médecin traitant/assuré

Parcours de soin dont le médecin traitant est le pivot, sauf pour quelques spécialités (gynéco, pédiatrie, soins dentaires, ophtalmologie) ; en cas de non-respect, augmentation de la part à charge de l'assuré et possibilité de dépassement d'honoraires du professionnel ; exception en cas d'urgence ou de déplacement

Augmentation du forfait hospitalier

### **SPECIFICITE DE LA CAVIMAC**

Le rôle de la CAVIMAC est à la fois simple et complexe:

1/ donner des *informations*

2/ adapter une réglementation qui porte sur les droits individuels à des modes de vie collectifs (ex: paiement des prestations aux collectivités, FSI.)

3/donner la possibilité de contacter la Caisse *facilement*.

### **INTERVENTION DU PERE Daniel FIELD OSB RANDOL**

#### **LE REGIME PARTICULIER**

concerne 2% des cotisants CAVIMAC (1074 personnes)

ce régime est basé sur des cotisations réduites (61% des cotisations normales majorées)

et ouvre droit à des prestations en maladie réduites aux hospitalisations

Les pensionnés repassent au système normal de la Cavimac pour la couverture maladie.

*Motifs de cette option:*

1 / **une communauté jeune a intérêt à économiser 40% de cotisations.** *L'objection qu'il s'agit d'un manque de solidarité n'est pas tout à fait exacte.*

2/ **pour apprendre à modérer de soi-même les dépenses de santé,** *apprendre à se soigner en pauvres. Mais il faut convenir que "freiner" dans la communauté ce n'est pas facile, car il faut*

*néanmoins se soigner, et soigner les membres de la communauté. Il s'agit là pour les supérieurs d'un devoir de charité sur lequel St Benoît et d'autres maîtres spirituels insistent beaucoup.*

*Ce régime avait donc été conçu par ses créateurs comme monastique, modérateur.*

*Quelques chiffres : en 1980, 1216 cotisants à ce régime, en 2003, 1174. Le maximum a été atteint en 2000, 1643.*

*Dans quelles conditions une communauté peut-elle choisir ce régime ?*

*L'économie faite sur les cotisations n'est pas absolue, elle doit être mise comptablement en réserve pour permettre de faire face aux dépenses de santé importantes qui pourraient survenir*

### **REPONSE DE MONSIEUR BUFFIN**

Les adhérents au régime particulier le font pour des raisons financières et pas pour des raisons de principe.

Ce système va s'avérer peu valable dans le contexte de l'évolution du système de santé vers une pratique ambulatoire (les hôpitaux gardent moins longtemps les malades et les renvoient avec une ordonnance et non plus avec des médicaments de l'hôpital)

À propos de l'abus des soins: Si l'on compare les dépenses en valeur absolue, la Caisse des Cultes

dépense certes 3000 E par assuré, ce qui représente deux fois plus que le régime général. Mais il faut prendre en compte le fait que les assurés sont beaucoup plus âgés que dans le régime général. La CAVIMAC participe à la longévité exceptionnelle de ses assurés ! Elle est le régime qui assure le plus de préventions.

Le Régime particulier est le dernier régime subsistant à taux de remboursement faible et disparaîtra sans doute au cours de la négociation concernant l'abaissement de l'âge de la retraite.

Ce régime est soumis à des clauses précises:

adhésion collective pour au moins 2 ans etc.

### **QUESTIONS A MONSIEUR BUFFIN**

#### 1/ À propos du médecin traitant ?

Le texte n'est pas publié. Il ne doit pas être nécessairement un généraliste. Si le Médecin traitant désigné est un cardiologue, il n'y aura pas besoin d'une ordonnance de sa part pour aller chez un autre spécialiste.

#### 2/ Les pensionnés "A.R."? (relevant d'Autres Régimes).

Une harmonisation serait souhaitable. La question est à l'étude, un décret est en préparation. Les pensionnés «A.R» ayant au moins la moitié de leurs trimestres cotisés à la CAVIMAC pourront revenir dans celle-ci.

L'intérêt de la mesure ? Il est pour les communautés utilisant le FSI. Les assurés du régime général ne bénéficient pas du FSI, il faut alors faire pour eux l'option 4 de la Mutuelle St Martin, qui est très chère, alors que si on relève de la CAVIMAC, on bénéficie du FSI.

Pour l'administration, le FSI est une source d'économie, car il évite des hospitalisations.

#### 3 / Pour l'euro forfaitaire ?

Il sera limité à 4 par jour s'il y a plusieurs actes dans la journée, par exemple consultation, radio, et divers examens de laboratoire.

#### 4 / Le F.S.V. va-t-il continuer ?

Il n'est pas appelé à disparaître. Actuellement, la pension mensuelle est de 358 E, et le FSV complète à hauteur de 601 E.

#### 5 / La récupération du FSV sur la succession ?

Le FSV est une allocation, récupérable sur la succession. Mais

1/ il n'est pas récupérable sur le patrimoine de la collectivité.

2/- dans le cas des soeurs qui ont fait don de leur patrimoine, la récupération est appliquée, si la donation a été faite depuis moins de dix ans, selon les règles générales en vigueur.

#### 7 / Allongement des trimestres de cotisation ?

il sera progressif, de deux en deux: d'abord 152, puis, 154, 156, et 158.

#### 8 / Différence entre collectivité et communauté ?

Par exemple dans le cas d'un carmel de six religieuses, la collectivité égale la communauté; dans d'autres cas, la collectivité comprend plusieurs communautés.

#### 9 / Pour l'APA, Allocation personnelle d'autonomie, peut-on la demander ?

La réponse du ministère a été que les structures religieuses ne sont pas considérées comme des établissements de soins. Vous pouvez donc, sans scrupule, la demander à titre personnel. Et n'hésitez pas à faire visiter le monastère aux laïcs représentant l'administration, ils pourront constater la qualité des soins et de présence auprès des personnes âgées de vos communautés. FSI : négociation en cours pour que les pensionnés rattachés au RG pour un petit nombre de trimestres cotisés à ce Régime et malgré un grand nombre cotisés à la CAVIMAC puissent revenir à la CAVIMAC pour profiter du FSI, ce qui devrait ramener 5000 à 10000 assurés à la CAVIMAC

à l'avenir, possibilité de rester à la CAVIMAC si plus de la moitié des trimestres validés pour la Cavimac (accordé par le ministère, mais décret à paraître)

#### 10 / FSV

la prestation est récupérable sur succession au-delà de 39000 euros, de même si une donation a été faite à la communauté depuis moins de 10 ans il est diminué d'un % correspondant à la valeur de la donation (11,797%/an)

11 / APA : les communautés religieuses ont été exclues du champ de la réforme des maisons de retraite: les infirmeries sont donc considérées comme du domicile et l'APA est attribuée à titre individuel. Pour faire valoir la qualité de la prise en charge des membres dépendants et le projet de vie de la structure, ne pas hésiter à faire visiter les lieux, sans omettre la chapelle: cela vaut tous les discours.

Conclusion: la CAVIMAC est aujourd'hui dans une logique de rapprochement avec le RG, avec le souci du service des communautés.

**Il faut "utiliser la Caisse" au maximum,  
nous sommes à votre disposition,  
les pourparlers se poursuivent avec les pouvoirs publics.**

**Pour toutes informations,  
on peut téléphoner à Monsieur BUIS, c'est un puits de science !**

### **APRES MIDI**

### **INTERVENTION DE MONSIEUR JEUFFROY, PRESIDENT DE LA CAVIMAC ET DE SOEUR MARIE CHRISTINE GILLIER**

#### **LA PRISE EN CHARGE DES POSTULANTS ET NOVICES**

Il s'agit exclusivement des "novices" au sens canonique. La période du postulat doit faire l'objet d'une étude séparée.

Par une circulaire de mai 1988 il a été décidé de la prise en charge maladie et vieillesse au régime des cultes « à partir de l'émission du 1er engagement » (ce qui exclut les novices et postulants).

Pour la maladie, cela ne fait pas de problème généralement, la couverture étant assurée pendant 4 ans après la cessation d'activité, et éventuellement il y a la CMU.

Mais, dans le cadre de la réforme des retraites allongeant la durée de cotisation jusqu'à 160 trimestres, et compte tenu des entrées au noviciat plus tardives qu'autrefois, souvent après des années de cotisations au régime général dans le cadre d'une activité professionnelle, la Tripartite (représentant les diocèses et les communautés religieuses féminines et masculines) avait proposé en 2000 une possibilité d'affiliation après 1 an de présence en communauté. Cette proposition a été rejetée par la CSM.

En 2004 la question a été soulevée à nouveau et soumise aux autorités du Culte Catholique :

À LOURDES, l'assemblée des évêques s'est montrée favorable à une affiliation à l'entrée au séminaire, et à l'étude de la mise en place d'une retraite complémentaire pour les prêtres : 2 mesures qui limiteraient les problèmes avec ceux qui quittent le ministère (cf. actuelle campagne de l'APRC).

Le COMITE CANONIQUE s'est référé au Canon 646 qui dit : le noviciat « par lequel commence la vie dans l'institut », pour donner son accord sur la prise en charge des novices qui peuvent donc être considérés comme ayant intégré l'institut.

Cette position permettrait d'éviter le recours au salariat pour valider des trimestres.

Néanmoins, ce n'est pas sans poser de problème car les communautés qui auraient le plus de novices à

inscrire sont souvent les communautés nouvelles qui ont déjà du mal à payer leurs cotisations. En effet, en 1996, quand les communautés nouvelles ont été reconnues comme associations de fidèles, les évêques leur ont demandé de s'affilier à la CAVIMAC et beaucoup demandent déjà actuellement des réductions de cotisations. **Il faudra donc qu'une solidarité s'organise de façon à ce que chacun de ceux qui répondent à une vocation dans l'Église puisse bénéficier de la couverture maladie et vieillesse voulue par la loi.**

Il est difficile de savoir combien de novices sont actuellement en formation dans la vie religieuse.

Si on se réfère aux communautés qui ont demandé une réduction de cotisation à cause de leurs jeunes en formation, on a 574 novices dont 135 moines ou moniales.

Le coût de leur prise en charge serait de l'ordre de 2M d'euros par an.

(Il faudrait se faire préciser par la CSM, la CSMF et le SDM le chiffre exact des novices dans nos instituts)

Ce chiffre est à rapprocher des 11M d'euros économisés par l'éventuel abaissement de l'âge de la retraite à 60 ans. Cette « économie » devrait suffire à financer la prise en charge des novices et la retraite complémentaire des prêtres, en sachant bien que l'argent n'est pas dans les mêmes bourses et qu'il faudrait instituer un système de répartition solidaire.

À titre d'information, l'actuel système de répartition des cotisations VIEILLESSE représente 2M d'euros répartis sur 16000 cotisations majorées de 191,78 Euros à 202,26/mois pour tous, y compris les diocésains bien qu'ils ne puissent pas bénéficier de possibilité de réduction de cotisation.

## **INTERVENTION DE FRERE MATHIAS ET DU PERE PATRICE OSB SAINT BENOIT SUR LOIRE PRATIQUES ACTUELLES POUR LA PRISE EN CHARGE DES NOVICES**

### Frère Mathias

En maladie:

Régime cotisé avant l'entrée en vie religieuse sert les prestations pendant 4 ans (à rappeler que même au cours de ces années de couverture, si le novice fait profession, il doit immédiatement commencer de cotiser à la CAVIMAC vieillesse mais aussi maladie)

ou CMU avec CMU complémentaire

ou SALARIAT « AU PAIR » pendant 6 MOIS puis bénéficie des 4 ans cf. supra

En vieillesse

certain ne font rien

d'autres souscrivent une assurance vieillesse par capitalisation proposée par l'Union Saint Martin, mais cela ne valide pas de trimestre

ou système du pair pour le minimum permettant de valider 2 trimestres/an

### P. Patrice

Le salariat pour novice ou postulant assure couverture maladie, vieillesse, accident de travail aucun salaire n'est versé en espèces

il s'agit d'un salaire composé exclusivement d'avantages en nature (éviter le terme de pair réservé à des emplois familiaux)

cf. Revue Fiduciaire 924 N° 431 et suiv.

les avantages en nature sont logement, nourriture, mais aussi mise à disposition d'ordinateur, de vêtement de travail etc.

un novice qui travaille 2,5 h/j 5j/sem fait 450 h/an

Il n'est pas interdit de déclarer davantage: 800 heures déclarées ouvrent droit à 4 TRIMESTRES/AN

Le coût est le seul coût des charges patronales et la part salariale de l'assurance-vieillesse complémentaire: 1261 euros/an; (cotisation cavimac >4000 euros). Le remboursement de la prime pour l'emploi est de 223 euros.  
Si le novice s'en va, il peut sans problème s'inscrire à l'ASSEDIC

Cependant, il s'agit d'un contrat de travail qui induit un rapport de subordination employeur/employé qui peut tourner mal si le novice qui s'en va s'estime victime d'un licenciement sans cause (une communauté a déjà eu le problème)

#### **INTERVENTION DE PERE DUMOULIN SJ**

Ce système ne peut pas être utilisé pour les novices d'un institut comme la Compagnie de Jésus

#### **INTERVENTION DE FRERE PHILIPPE OCSO TAMIE**

Il nous faudrait sortir de la logique du « gagne-petit » qui cherche toujours à rabioter quelque chose dans un coin, et accéder à un statut clair pour

les novices ; l'affiliation à la Cavimac est juridiquement plus normale que toutes nos combines.

#### **INTERVENTION DE PERE ACHILLE MESTRE, mb, JURISTE, FONDATION DES MONASTERES**

Il semble qu'il faille lier, dans la négociation avec le ministère et aussi pour des raisons financières, les cotisations des novices avec la demande de la retraite à 60 ans.

À propos du coût de la cotisation des novices, la Fondation, qui a été fondée pour aider les

communautés à payer leurs cotisations sociales, finance à hauteur de 15000 euros par trimestre la Caisse d'Entraide moines-moniales. Il ne faut pas compter qu'elle puisse faire beaucoup plus actuellement.

#### **INTERVENTION DE SOEUR MARIE-CHRISTINE GILLIER**

##### **LE FSV**

(Voir lettre de la CAISSE D'ENTRAIDE MOINES-MONIALES en date du 4 avril 2004 du même auteur!)

Frère Mathias Gravier, Président,  
Et les membres du Conseil d'Administration

Ont le plaisir de vous inviter à la prochaine

***ASSEMBLÉE GÉNÉRALE  
De l'ASSOCIATION « MONASTIC »***

Qui se tiendra le **MARDI 7 FÉVRIER 2006**

À Paris,  
À l'auditorium du Centre Sèvres

Nous vous prions de bien vouloir prendre bonne note de la date.

Nous espérons vous y accueillir très nombreux.

Toutes informations et documents utiles  
vous parviendront en temps opportun.