

## DES PISTES POUR GERER LES ALEAS CLIMATIQUES AU SEIN DES AMAP

*Comment **mettre en pratique le principe de solidarité** en cas d'aléas climatiques au sein de  
votre partenariat AMAP*



Pourquoi ce guide :

- en raison des difficultés climatiques qui se sont produites dans le Nord de la France au printemps 2016.
- pour aider AMAP et paysan-nes à gérer au mieux ces aléas

# SOMMAIRE :

<b>INFORMER, S'INFORMER ET DECIDER ENSEMBLE</b>	<b>1</b>
> Les fondamentaux en AMAP : la communication	1
> L'importance des échanges réguliers entre producteur et CA de l'AMAP	2
> Impliquer les amapien-nes dans la recherche de solutions	3
<b>LEVIERS ET PISTES D' ACTIONS</b>	<b>4</b>
> Partage des conséquences liées aux aléas climatiques	4
> FAQ (Foire Aux Questions)	6
<b>SE POSER LES BONNES QUESTIONS POUR ALLER PLUS LOIN</b>	<b>9</b>
> Sentiment d'appartenance à l'AMAP	9
> Connaissance des amapien-nes du principe des AMAP	9
> Lien entre amapien-nes et paysan-nes	9
> Contenu des paniers	10
> La solidarité au sein de l'AMAP	10
> Le mouvement des AMAP	10
> Viabilité économique du partenariat	11
<b>ETRE EN RESEAU : UNE FORCE</b>	<b>12</b>
> Etre en lien avec les autres AMAP	12
> Le travail actuellement mené par la FAMAPP	12

# INFORMER, S'INFORMER ET DECIDER ENSEMBLE

Les difficultés que nous vivons actuellement sont une occasion de renforcer la relation entre les amapiens et paysans. Cette relation est le fondement de nos associations et la meilleure garantie de leur durabilité.

## > LES FONDAMENTAUX EN AMAP : LA COMMUNICATION

### > Côté paysan-ne :

- **Communiquer à tous** : ne pas hésiter à envoyer un e-mail et/ou diffuser un papier dans les paniers, avec explications, photos, etc. A faire même si une communication a déjà été faite par l'AMAP (importance que cela vienne du producteur).
- **Echanger de vive voix avec les amapien-nes, entretenir le lien** : lors des livraisons, présence aux AG, réunions de l'AMAP, ou si impossibilité d'être présent-e, veiller à transmettre un message via le référent.
- **Rappeler aux amapien-nes l'importance de leur soutien**
- **Parler de ses difficultés et des solutions que l'on essaye de mettre en place**, pour montrer que l'on n'est pas dans une position attentiste.
- **Organiser une journée ou visite de la ferme.**
- **Communiquer un état des lieux le plus clair possible de la situation** : quantité, produits affectés, conséquences sur les paniers, à court et moyen terme... Et tenir au courant le groupe au fur et à mesure des semaines sur ce qui évolue positivement et ce qui évolue négativement.
- Toujours communiquer au plus tôt possible sur les difficultés
- Echanger régulièrement avec son/sa référent-e et le CA de son AMAP

### > Côté AMAP :

- **Prendre des nouvelles de chacun des producteurs de l'AMAP, pour identifier d'éventuelles difficultés**
- **Communiquer à tous**, via mail, papier et de vive voix lors des livraisons
- **Revenir sur les fondamentaux du système AMAP**, parler de l'importance de l'engagement et du soutien aux producteurs, relire la charte des AMAP.
- **Identifier un interlocuteur précis** (référent, membre du bureau, producteur) à qui les mécontents peuvent s'adresser pour toute réclamation (questions, demande de remboursement, etc.), afin d'éviter que cela ne diffuse un esprit négatif au sein de l'AMAP.
- Certains amapien-nes peuvent être des relais de communication informelle au sein de l'AMAP, **vecteurs de messages et de postures positives**, encourageant à la solidarité et au soutien envers les producteurs.
- **Insister sur le caractère transitoire de la situation** (vision à long terme) bien que les répercussions sur le contenu des paniers puissent se faire sentir jusqu'au printemps prochain.
- Si c'est le cas, **valoriser le fait que les paniers des saisons précédentes étaient avantageux** (par exemple +10% de produits par rapport au coût des paniers depuis 2 ans) et que donc cela compense avec cette période difficile (équilibre du panier sur le long terme).

### > Ensemble :

- **Avoir un discours cohérent** entre l'AMAP et les producteurs
- **Parler des solutions** qui sont recherchées ou mises en place
- Insister sur le fait que la situation est générale, **relayer les infos du réseau des AMAP (FAMAPP)**.
- **Bien communiquer** entre le CA de l'AMAP et les producteurs

## > L'IMPORTANCE DES ECHANGES REGULIERS ENTRE PRODUCTEUR ET CA DE L'AMAP

Dans la situation présente, il est essentiel d'organiser une réunion physique ensemble le plus rapidement possible, avec tous les membres du CA de l'AMAP et les producteurs, pour aborder la situation de manière claire et identifier les différents scénarios possibles.

- Il faut impérativement au moins une rencontre collective, et pas seulement des échanges informels entre producteurs et référents ou producteurs et un membre du bureau, insuffisants et souvent à l'origine d'incompréhensions et de conflits.
- Faire un état des lieux le plus clair possible de la situation : quantité, produits affectés, conséquences sur les paniers, à court et moyen termes.
- Regarder ensemble ce qui est écrit dans le contrat + analyse et interprétation
- Chercher collectivement des solutions en notant les avantages et inconvénients de chaque solution.
- Voir quelle communication on décide de faire aux amapien-nes, de la part des paysan-nes, de la part de l'AMAP ou collectivement.
- Eviter à tout prix les conflits internes : Il est important de se rappeler régulièrement ce pourquoi on est là et quels sont les objectifs communs à tous (pérennité de l'AMAP, pérennité des fermes, promotion d'une alimentation saine et équitable). La situation nécessite que les producteurs et le CA de l'AMAP soient soudés et communiquent aux amapien-nes un esprit positif.
- Identifier les personnes à qui cela risque de poser problème ou qui risquent de diffuser leur mécontentement au sein de l'AMAP et aller les voir avant que cela ne se produise, pour comprendre dans quel état d'esprit ils sont (essayer de les sensibiliser, leur demander de jouer le jeu de la solidarité pour cette année exceptionnelle, etc.).

Dans le cas où le comportement d'une personne mécontente est trop dérangeant et risque de véhiculer un esprit négatif au sein de l'AMAP, la question de maintenir cette personne dans de l'AMAP peut se poser. Il appartient dans ce cas à chaque AMAP de décider avec les paysan-nes de la conduite à tenir dans une démarche éthique et dans un objectif de pérennité de l'AMAP à long terme.

- Ne pas hésiter à solliciter la FAMAPP en cas de besoin d'accompagnement

**> Toujours prendre les décisions ensemble amapien-nes et paysan-nes !**

## > IMPLIQUER LES AMAPIEN-NES DANS LA RECHERCHE DE SOLUTION

Faire en sorte que les amapiens se sentent partie prenante de la décision est le meilleur moyen pour que l'effort financier consenti soit vécu comme un choix personnel et que l'attention soit portée sur l'appui que cela apporte au producteur et non sur le coût qu'il représente.

Même si nous savons que tous les amapien-nes ne sont pas disposés à comprendre les problématiques des producteurs et la diminution des produits dans les paniers, les problèmes actuels peuvent représenter une occasion d'échanger plus largement au sein de l'association sur le projet que portent les AMAP et de lancer une dynamique positive de solidarité et d'engagement pour une agriculture paysanne.

Une réunion ou AG extraordinaire peut être organisée afin de présenter la situation et impliquer l'ensemble des adhérents dans la réflexion, le débat et la décision. Elle peut être réalisée dès maintenant, pour informer des problèmes, et/ou en septembre, lorsque la plupart des membres de l'AMAP seront rentrés de vacances et qu'un état des lieux plus précis pourra être réalisé (nombre de paniers perdus, quantités, visibilité sur la saison hivernale, etc.).

Il est important que les propositions de solutions viennent des amapien-nes eux-mêmes plutôt que du CA de l'AMAP. Néanmoins, pour que les décisions soient prises de manière éclairée, il peut être judicieux que le CA et les paysan-nes de l'AMAP aient déjà réfléchi en amont aux solutions envisageables et à leurs conséquences.

## LEVIERS ET PISTES D' ACTIONS

### > PARTAGE DES CONSEQUENCES LIEES AUX ALEAS CLIMATIQUES

L'enjeu du moment est de satisfaire au mieux les besoins alimentaires des familles durant l'année sans trop impacter le revenu des paysan-nes partenaires, tout en maintenant un maximum de chances de renouvellement des contrats pour les saisons à venir.

Il y a deux scénarios possibles en période de difficulté de production :

- **Pratiquer une solidarité totale** (pas de report/remboursement de paniers) : C'est le principe du partage de récolte tel que défini dans la charte des AMAP. La récolte est partagée entre tous, les paniers sont avantageux les « bonnes » années, et limités en cas d'aléas. La baisse de production n'est pas de la responsabilité du producteur, l'objectif de l'AMAP est que cela n'impacte pas son revenu.

Cette solution a ses limites si les années précédentes, les paniers étaient déjà un peu faibles. De même, parfois même dans les bonnes années, certain-es paysans livrent exactement le montant du panier en quantité de légumes et réservent le reste pour leurs autres débouchés. Dans ce cas, la solidarité pour cette année d'aléas climatiques peut sembler difficile à mettre en œuvre.

Cette option est à discuter ensemble, certains producteurs pouvant se sentir mal à l'aise de devoir encaisser des chèques pour des paniers qu'ils n'ont pas livrés.

- **Etre solidaires tout en envisageant des moyens de compensation** en raison de la livraison de paniers moins garnis. Dans ce cas, l'effort est partagé entre le groupe d'amapien-ne et le/la paysan-ne. Ceci peut être perçu positivement par les amapien-nes. Attention cependant à bien mesurer ensemble le risque de fragilisation de la ferme que cela représente d'un point de vue économique.

### > Ce qui peut être envisagé :

- Compenser les paniers non livrés ou moins garnis sur une période donnée en assurant aux amapien-nes un équilibre sur les paniers à venir (plus de quantité dans les paniers des semaines suivantes ou report des livraisons après la fin de la saison). Attention, il faut prendre en compte la situation sur le long terme, pour ne pas promettre l'impossible si la production s'avère de ne pas être à la hauteur durant la suite de la saison.

- Faire un avoir pour la saison suivante : Ce peut être une idée pour fidéliser les amapien-nes et les inciter à renouveler leur contrat pour la saison qui vient. Attention cependant à prendre en compte les conséquences économiques que cela représente pour la ferme. En effet, le/la paysan-ne peut déjà être fortement impacté-e sur ses autres systèmes de vente (manque de marchandise sur le marché) et l'AMAP peut être le seul parachute de secours pour maintenir un équilibre économique précaire.

- Si plusieurs livraisons de paniers ont sauté du fait d'un manque de production, un certain nombre peut être compensé par le producteur, et une partie peut rester "à charge des amapien-nes" (effort mutuel).

- L'achat-revente pour répondre de manière raisonnable aux besoins alimentaires des familles : Attention à bien définir les modalités, au regard de l'éthique et de la situation financière de la ferme. Ceci doit être toujours fait en toute transparence vis-à-vis des amapien-nes.

- Redémarrer plus tôt les livraisons l'année suivante : Est-ce possible ? Quel est le manque à gagner pour le producteur ?

- Dans l'idéal, prévoir ce type de situation le plus en amont possible pour limiter les conséquences : avoir un stock de conserves, de jus, etc.

Avant tout renouvellement de contrat hiver, attention à bien faire le point ensemble sur la production disponible et sur les moyens envisagés pour la compléter en cas de manque à prévoir. Réduisez au besoin le nombre de contrats sur la saison.

**Le remboursement de paniers non livrés doit intervenir en dernier recours, car il est susceptible de mettre en péril économique les fermes avec lesquelles l'AMAP est partenaire. Si la production n'est pas là, les frais concernant la mise en place des cultures (achats de plants, graines, main d'œuvre) et le temps passé ont bien été engagés par les paysan-nes.**



Pour les productions autres que maraîchage (fromage, viande, pommes), bien souvent une quantité précise est indiquée dans le contrat AMAP. Si les quantités produites ou récoltées cette année sont faibles, les producteurs pourront à priori fournir moins de paniers que les années précédentes. Pour compenser une partie du manque à gagner, une hausse du prix du panier peut être envisagée, en concertation avec les adhérents de l'AMAP.



Bien entendu, nous sommes conscients qu'un certain nombre d'amapien-nes risquent de ne pas reconnaître la légitimité du versement de l'intégralité du règlement des paniers, et qu'une démarche de soutien aux paysan-nes peut être vécue non pas comme un acte volontaire, mais comme une contrainte, les poussant à quitter l'AMAP en fin de saison.

Le réseau régional n'a pas pour vocation de dicter ce qu'il faut faire et nous pensons qu'il appartient à chaque partenariat AMAP de prendre les meilleures décisions dans le contexte qui lui est propre.

## > FAQ (FOIRE AUX QUESTIONS)

### Comment limiter les mécontentements au sein de l'AMAP ?

Attention à ne pas se laisser enfermer à cause de cas particuliers : ce n'est pas parce que certains adhérents risquent de partir ou que des adhérents ont des revenus modestes qu'il ne faut pas solliciter la solidarité des membres du groupe. Prendre en considération la situation générale et traiter les cas particuliers à part peut être un moyen de répondre au principe d'équité.

- Rappeler que les mauvaises années sont compensées par les bonnes et si possible valoriser les paniers des saisons précédentes
- Informer les amapien-nes en cas de paniers non livrés ou de paniers moins garnis sur ce qui est envisagé (On ne sait pas encore / Une réunion de décision collective va avoir lieu en septembre / Une compensation est prévue sur les paniers à venir, etc.).
- Ne pas focaliser les échanges sur le contenu du panier, mais plutôt sur le travail des producteurs et sur le soutien qu'apportent les amapien-nes, afin d'ouvrir vers une vision plus large des problématiques.
- Si les légumes manquent, parler des autres produits de l'AMAP (fromage, pain, œufs, viande, etc.) peut permettre de mettre l'accent aussi de ce qui fonctionne bien.
- Diffuser des recettes pour que les amapien-nes cuisinent l'ensemble du panier, fanes y compris, pour une utilisation optimisée des légumes disponibles.

---

### Comment gérer une personne mécontente qui veut rompre son contrat ?

L'important est d'amorcer une discussion en privé avec cette personne, pour comprendre sa réaction, réexpliquer le principe de l'AMAP, les difficultés rencontrées par les producteurs, les frais engagés, le fait que les assurances ne fonctionnent pas, etc. Rappeler que le soutien et le partage des risques sont inscrits dans la charte des AMAP et dans le contrat.

Toute rupture de contrat doit être discutée avec le/la paysan-ne concerné-e. Les modalités de rupture (préavis éventuel, etc.) sont normalement inscrites dans le contrat AMAP, il est important de s'y référer.

---

### Comment gérer les personnes pour lesquelles l'AMAP représente un budget conséquent ?

Cette situation est délicate. Certaines personnes pour lesquelles l'AMAP représente une part non négligeable de leur budget, risquent d'être embêtées si les paniers sont absents ou peu garnis. Ce ne sont pas toujours celles qui affichent le plus de mécontentement.

Si vous percevez une ou plusieurs personnes dans ce cas, il peut-être intéressant d'aller leur en parler, en abordant les choses subtilement. Plusieurs solutions peuvent être envisagées :

- Remboursement total ou partiel des paniers non perçus, à définir en lien avec les paysan-nes de l'AMAP.
- En été, de nombreuses personnes partent en vacances et ne savent comment récupérer leur panier. Certaines AMAP ont mis en place des systèmes de "troc paniers" entre adhérents. Il peut être intéressant de voir si des amapien-nes plus aisés seraient prêts à donner les paniers qu'ils ne peuvent venir récupérer pendant leur absence.



- Si des paniers non récupérés restent régulièrement en fin de livraison (oublis, vacances, imprévu, etc.), inviter les personnes qui vous ont fait remonter une situation de précarité à venir chercher leur panier en fin de livraison pour récupérer une partie des produits que personne n'est venu chercher peut être une idée.

Attention cependant à faire preuve de tact et de discrétion pour ne mettre personne mal à l'aise et éviter les jalousies.

---

### Comment aller plus loin dans le soutien à aux producteurs en AMAP ?

Même avec le soutien solidaire des amapien-nes, la période peut être difficile à gérer pour les paysan-nes partenaires, que ce soit économiquement, techniquement ou moralement. Un soutien au delà des contrats AMAP peut alors s'avérer nécessaire ou bienvenu. Des choses plus ou moins engageantes peuvent être imaginées. Le partenariat AMAP étant déjà un engagement solidaire en soi, il est important de laisser libre choix aux amapien-nes d'aller plus loin dans la solidarité ou non.

Voici quelques idées, dont la liste est loin d'être exhaustive :

- Don de paniers : Lors du prochain renouvellement de contrat, il peut être proposé aux amapien-nes de payer 1, 2 ou 3 paniers supplémentaires pour la saison, dont ils font don au producteur (ex : 23 paniers payés pour 22 semaines de livraison).

- Organiser des journées collectives à la ferme, sous forme de chantiers pédagogiques participatifs, pour participer aux travaux.

- Mettre en place un système de cagnotte solidaire pour pouvoir proposer des prêts aux paysan-nes de l'AMAP. Rapprochez-vous de la FAMAPP ou du MIRAMAP pour être accompagnés dans cette démarche.

> Plus d'infos concernant les cagnottes solidaires sur <http://miramap.org/Les-cagnottes-solidaires.html>

Si vous avez l'impression que certain-nes paysan-nes partenaires de l'AMAP perdent pied et n'arrivent plus à faire face, discutez avec eux. Vous pouvez leur suggérer de contacter des associations spécialisées dans l'accompagnement, comme Solidarité Paysans Picardie mais sachez que la démarche doit venir d'eux, car ils sont seuls à savoir vraiment où ils en sont face aux difficultés. Les échanges et la solidarité entre pairs peuvent également être précieux pour les paysan-nes dans ces moments difficiles.

---

### L'AMAP peut-elle faire un don aux producteurs ou un remboursement des amapien-nes directement ?

Les AMAP sont des associations loi 1901 à but non lucratif.

Pour qu'une association soit considérée comme non lucrative, elle doit répondre à trois critères :

- Sa gestion doit-être désintéressée ;
- Si elle se livre à une activité concurrentielle, elle doit l'exercer dans des conditions différentes de celles des entreprises commerciales ;
- Elle ne doit pas avoir pour activité de rendre des services à des entreprises qui en retirent un avantage concurrentiel.

La gestion désintéressée est définie dans l'article 261,7-1° -d du Code général des impôts. Elle doit réunir les conditions suivantes :

- La gestion et l'administration doivent être assurés à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats d'exploitation ;
- l'association ne doit procéder à aucune distribution directe ou indirecte de ses bénéfices, sous quelque forme que ce soit ;
- les membres de l'association et leurs ayants droit ne doivent pas pouvoir être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports.

Le remboursement des amapien-nes via le compte de l'association ou le versement de dons aux paysan-nes partenaires sont par conséquent des pratiques déconseillées.

---

### Comment faire si on est en phase de renouvellement d'adhérents ?

Comment convaincre des potentiels amapien-nes, qui se font parfois rares, à rejoindre l'AMAP, une année de difficultés climatiques ?

Comment arbitrer entre satisfaction des besoins des amapien-nes déjà engagés (en limitant le nombre de nouveaux adhérents) et rétribution du travail du producteur (en accueillant de nouveaux membres) ?

Bien que ce soit plus difficile, accueillir des adhérents dans ces conditions nous oblige à adopter des arguments un peu plus politiques et précis qu'à l'habitude où c'est généralement la dimension « panier de légumes bio » qui prend la plus grande place dans l'esprit de nos interlocuteurs. Donc un accueil soigné et une explication détaillée du principe des AMAP sont de mise.

Faire un état des lieux clair avec le producteur sur la baisse de production et l'impact probable sur les paniers à venir.

Il n'y a aucun intérêt à vouloir accueillir des nouveaux adhérents si cela a des conséquences négatives importantes sur les adhérents actuels, futurs et l'état moral du producteur. Donc, en cas de pertes vraiment significatives, il est parfois plus judicieux de ne pas procéder à de nouveaux recrutements (ou quelques-uns seulement) et réfléchir à d'autres moyens pour compenser cette perte.

---

### Comment rappeler et insister sur le projet porté par les AMAP au delà du panier ?

Quelques pistes :

- Diffusion des petits films sur les AMAP (en DVD et sur le site [www.amap-picardie.org](http://www.amap-picardie.org)) ;
- Diffusion de témoignages d'amapien-nes (pourquoi je suis en AMAP) ;
- Lecture, diffusion du texte de la charte des AMAP ou d'une partie à chaque livraison (sous forme d'arpage par exemple)
- Discussions informelles avec chaque amapien-ne ;
- Animations lors des livraisons ou d'une soirée (AG) : Débat mouvant, réflexions en petits groupes sur différents sujets liés au système AMAP, apéro-débat, diffusion de film, etc.
- Animer des soirées au sein de l'AMAP à l'aide du Kit d'Amélioration des Pratiques

## SE POSER LES BONNES QUESTIONS POUR ALLER PLUS LOIN

Cette partie n'a pas pour vocation d'apporter des réponses, mais plutôt de susciter des questionnements pour prendre de la hauteur et analyser la situation dans sa globalité, dans une vision à long terme. La plupart de ces questions sont issues du Kit d'Amélioration des Pratiques, diffusé à toutes les AMAP en décembre 2015.

Pas d'urgence ni d'obligation, nous vous invitons si vous le souhaitez, à aller plus loin en prenant un temps collectivement (en CA, en AG ou autre) pour y répondre et identifier quels sont vos points forts, vos points faibles et définir d'éventuelles pistes d'amélioration pour la suite.

### SENTIMENT D'APPARTENANCE A L'AMAP

Est-ce que les amapien-nes sont satisfait-es de leur engagement en AMAP ? Pourquoi ? Le fait d'être en AMAP leur apporte-t-il plus qu'un panier ?

Quelles sont les raisons pour lesquelles les amapien-nes adhèrent à votre AMAP ? Quelles sont les raisons pour lesquelles ils/elles restent ? Quelles seraient pour eux les raisons de quitter l'AMAP ?

Quelle est la proportion d'amapien-nes qui adhèrent à l'AMAP depuis plusieurs années ? Depuis cette année seulement ?

Quel est le taux de turn-over au niveau des adhérent-es de l'AMAP ?

### CONNAISSANCE DES AMAPIEN-NES DU PRINCIPE DES AMAP

Lors de l'arrivée de nouveaux adhérents, leur explique-t-on le principe de l'AMAP au-delà de la livraison hebdomadaire des paniers ? Si oui, par quels vecteurs et par quels moyens ?

Quelle connaissance ont les membres de l'AMAP de la charte des AMAP ? Quels sont les moyens mis à leur disposition pour en prendre connaissance ?

Des actions de sensibilisation aux questions agricoles ont-elles été réalisées récemment au sein de l'AMAP (apéro-débat, projection de films, expositions sur le lieu de livraison, etc.) ?

Les amapien-nes sont-ils préparés à l'éventualité d'une prise en compte équitable des aléas climatiques avec les paysan-nes ? Si non, que pourrait-on mettre en place au sein de l'AMAP à ce sujet ?

### LIEN ENTRE AMAPIEN-NES ET PAYSAN-NES

Comment qualifieriez-vous les relations entre les producteurs et les amapien-nes ? Entre les amapien-nes ? Entre les paysan-nes ?

Est-ce que les amapien-nes font confiance aux paysan-nes ? Si non, pourquoi ?

Est-ce que les paysan-nes font confiance aux amapien-nes ? Si non, pourquoi ?

Ya-t-il ou y a-t-il eu des tensions entre amapien-nes, entre paysan-nes, entre amapien-nes et paysan-nes ? Si oui, lesquelles et pour quelles raisons ?

Les amapien-nes et les paysan-nes discutent-ils ensemble pendant les livraisons ? Si oui, cela concerne tout le monde ou une partie ? Si non, pourquoi ?

Y a-t-il eu des visites de ferme organisées récemment ? Comment ont répondu les amapien-nes à ces invitations ? Quelle a été leur participation ? Pourquoi ?

## CONTENU DES PANIERS

Est-ce que les amapien-ne-s sont satisfait-e-s du contenu du panier, pour chaque paysan-ne ? Est-ce qu'ils/elles le trouvent diversifié, en quantité suffisante ? Si non, pourquoi ?

Est-ce que les amapien-ne-s sont satisfaits de la qualité des produits de l'AMAP ? Pourquoi ?

## LA SOLIDARITE AU SEIN DE L'AMAP

Une solidarité a-t-elle déjà été mise en place antérieurement au sein de l'AMAP ? Dans quel cadre ? Quel en a été le bilan ? Quels ont été les éléments favorables ou défavorables ?

Quel est, selon vous, le degré de diminution de quantité de produits « acceptable » pour les amapien-nes ? (par exemple, le prix reste inchangé si la baisse des légumes ne dépasse pas 30 %, la perte d'un panier sur 20 représente une augmentation du prix des légumes de 5% seulement, largement acceptable au vu de la saison, etc.)

En dehors du système AMAP, par qui est habituellement supporté le coût de ces aléas climatiques ? Dans quelle mesure semble t-il normal ou anormal que le consommateur prenne ce coût en charge ?

## LE MOUVEMENT DES AMAP

Est-ce que les paysan-nes de l'AMAP ont des échanges avec d'autres paysan-nes ? A quelle fréquence ? Dans quel cadre ? Sinon pourquoi ?

Est-ce que votre AMAP a des échanges avec d'autres AMAP du territoire ? A quelles occasions, dans quel cadre (Inter-AMAP, évènements communs, etc.) ? Si non, pourquoi ?

## CIRCULATION DES INFORMATIONS AU SEIN DE L'AMAP

Comment les amapien-nes ont-ils été informés des problématiques actuellement rencontrées ? Ont-ils tous eu la même information ? Comment cela est-il vérifié ?

Les actions de communication menées jusqu'ici ont-elles été suffisantes ?

Sinon quelles actions peuvent-elles être mises en place dans les semaines qui viennent ? Quel serait l'objectif de ces actions ?

## VIABILITE ECONOMIQUE DU PARTENARIAT

Comment avez-vous calculé le prix du panier, pour chacun-e des paysan-ne-s de votre AMAP ?

Est-ce que les amapien-ne-s trouvent que le prix du panier est équitable ? Pourquoi ?

Pour chacun-e des paysan-ne-s, le prix a-t-il évolué depuis le début du partenariat ? Pourquoi ?

Est-ce que les paysan-ne-s pensent que l'AMAP leur fournit une activité commerciale suffisamment rémunérée ? Rentrent-ils/elles dans leurs frais ? Pourquoi ?

Le nombre d'adhérent-e-s est-il adapté aux besoins ou aux souhaits de chaque paysan-ne-s ? Pourquoi ?

Est-ce que les paysan-ne-s ont d'autres débouchés que l'AMAP ? Si oui, quel pourcentage représente l'AMAP par rapport à l'ensemble des débouchés ?

Est-ce que les paysan-ne-s ont connu des difficultés de production auparavant ? A quelle fréquence ? Lesquelles ? Pourquoi ? Cela a-t-il impacté le contenu des paniers ?

Est-ce que les paysan-ne-s pratiquent l'achat-revente ou les échanges avec d'autres producteurs ? A quelle fréquence ? Pourquoi ?

*Pour aller plus loin : Cf. « Kit d'Amélioration des pratiques » disponible sur [www.amap-picardie.org](http://www.amap-picardie.org).*

## ETRE EN RESEAU : UNE FORCE

Parce que nous sommes en réseau, nous pouvons porter la parole et faire remonter les difficultés rencontrées par les paysan-nes en AMAP, bénéficier des expériences des uns et des autres, échanger et imaginer des solutions ensemble. Autant de choses qui nous rendent plus forts, pour promouvoir le modèle économique et alimentaire défendu par les AMAP.

### > ETRE EN LIEN AVEC LES AUTRES AMAP

La concertation avec les AMAP concernées par les mêmes producteurs que vous peut être un levier pour trouver ensemble des solutions adaptées à la situation spécifique de vos producteurs.

Autrement, des échanges réguliers avec les AMAP voisines peuvent permettre de se sentir moins isolés, d'avoir de nouvelles idées ou d'imaginer des solutions à plusieurs. N'hésitez pas à les contacter, à participer aux rencontres InterAMAP locales proposées par la FAMAPP ou à organiser une rencontre de secteur, en lien avec le réseau régional.

Pour joindre les AMAP de votre secteur, RDV sur [www.amap-picardie.org](http://www.amap-picardie.org) ou contactez la FAMAPP.

### > LE TRAVAIL ACTUELLEMENT MENE PAR LA FAMAPP :

- Communication à destination des amapien-nes, à relayer dans vos AMAP.
- Communication à destination du grand public, pour avoir un impact médiatique plus large sur la situation (via la presse).
- Interpellation des services de l'Etat et de la Région pour une prise en compte des problèmes rencontrés par les paysan-nes du réseau et une mise en œuvre d'éventuelles démarches d'indemnisation. Recensement des producteurs impactés pour une démarche collective.
- Organisation, en lien avec l'ABP, de rencontres de producteurs pour envisager des solutions plus techniques et faire jouer la solidarité entre producteurs lorsque cela est possible.
- Accompagnement au mieux des partenariats AMAP qui nous sollicitent.
- Impulsion de rencontres Inter-AMAP locales : Un moyen de prendre des nouvelles des autres et d'imaginer les actions possibles, échanger ses idées, etc.
- Echanges et réflexions au niveau Inter-régional pour la mise en place d'un système de financement participatif (cagnotte solidaire, Fond de solidarité, Crowdfunding). Ces démarches sont complexes et nécessitent la création d'autres structures juridiques - Travail en cours.

N'hésitez pas à nous solliciter en cas de besoin et à nous faire part de vos suggestions.

***Tenez nous informés de la situation et des actions menées dans votre AMAP ! Cela peut enrichir notre expérience et donner de bonnes idées à d'autres...***

Pour toute question spécifique, pour faire le point ou pour un accompagnement personnel, n'hésitez pas à faire appel à la FAMAPP ([famapp@amap-picardie.org](mailto:famapp@amap-picardie.org) – 06.08.93.66.35).