

Les principes de l'AMAP Consoude

Principes de l'agriculture paysanne

Les partenaires (acheteurs et producteurs) entendent respecter les principes de l'agriculture paysanne, à savoir de promouvoir et de maintenir une agriculture locale, saine, socialement équitable, favorisant la diversité des variétés végétales cultivées *sans recours à des traitements chimiques* (à voir avec les producteurs non certifiés bio), respectueuse de la diversité des populations végétales et animales de l'environnement de culture.

Les partenaires s'engagent à partager les risques et bénéfices naturels liés à l'activité agricole (aléas climatiques, ravageurs, etc.), et à faire part au collectif des soucis rencontrés.

On privilégie l'échange entre producteurs et consommateurs pour définir les termes d'un contrat. Cet échange peut avoir lieu lors des distributions, des réunions bilan ou de rencontres.

Les partenaires souhaitent développer l'esprit d'entraide.

L'acheteur s'engage de manière solidaire

L'acheteur prend un engagement solidaire vis-à-vis du producteur en signant un contrat d'achat avec chaque producteur souhaitant s'impliquer dans cette démarche.

L'engagement permet, pour le producteur, de :

- faciliter l'organisation de sa production et de sa gestion financière (en achetant à l'avance une partie de la production sur une période donnée),
- privilégier la qualité de la production à la quantité.

Il accepte les produits proposés par le producteur.

Il accepte de partager les risques liés aux aléas (climatiques, ravageurs,...) susceptibles d'affecter la production.

Il accepte le principe d'aider à la distribution des produits dans la mesure de ses disponibilités et de gérer de manière anticipée ses absences lors d'une distribution.

Le producteur s'engage de manière responsable à

Fournir des produits frais, de qualité, de saison, de son lieu de production.

En fonction de son mode de production et de son terroir, le producteur proposera une gamme de produits qui constitueront le panier.

Tenter de prendre en compte les souhaits des acheteurs dans la mesure où ils sont réalisables.

Informé en toute transparence les acheteurs sur la vie de son exploitation, l'origine des produits, les méthodes de production, l'avancée des cultures, les soucis rencontrés et les prix calculés.

Accueillir à la demande du groupe d'acheteurs sur son exploitation au moins une fois pendant la saison d'engagement.