

Référent : Anne-Marie VERGNAUD

Tel: 02 47 65 50 61

Mail: jo.vergnaud@gmail.com Les berthiers 37800 SEPMES

Je soussigné David AUDIGUET, producteur La Gauloise Dorée Elevage en Agriculture Biologique Adresse : Ferme de la Folie, 37160 La celle St Avant

- M'engage à fournir les produits commandés par les consommateurs.
- M'engage à assurer si possible une présence au lieu de livraison une fois pendant la saison.
- M'engage à accueillir les adhérents si possible une fois pendant la saison.
- Adhère aux principes de la Charte de l'AMAP Consoude rappelés au dos.

Le producteur s'engage à livrer ou a faire livrer toutes ses commandes sur le lieu de distribution de l'AMAP Consoude

Je soussigné (e)	prénom :					
Adresse:						
Tél fixe : Portable:	Courriel :					
 M'engage pour la période du contrat à soutenir le producteur dans sa démarche, M'engage à venir prendre mes produits ou à le faire récupérer par une personne de mon choix. En cas d'oubli, mon panier ne sera ni remplacé ni remboursé, 						

Veuillez indiquer vos quantités souhaitées aux dates de distributions indiquées

M'engage à assurer si possible des permanences à la distribution des paniers,
Adhère aux principes de la Charte de l'AMAP Consoude rappelés au dos.

	21/01	18/02	18/03	15/04	27/05	17/06	22/07	16/09	07/10	18/11	09/12	Montant
Petit Poulet												x 18€
Gros Poulet												x 24€
Canard entier												x 33€
Canard Découpé*												x 36€
Cuisse de canard (300 à 350 g)												x 5,5 €
Filet de canard (350 à 450 g)												x 9,6 €
Rillettes pur canard 180g												x 7 €
Rillettes poulet 180g												x 7 €

Boudin de canard 180g							x 6 €
Toastine 180g							v6.54
Pâté de foie de volailles 180g							x6,5€
Canard miel gingembre							x 16 €
Pot au feu de canard							x 16€
Canard aux lentilles							.x 16 €
Coq au vin							x16€
référente Ann Un chèque d'	ne-Marie VERO un montant de .	GNAUD.	chèques o		-	smets mon règlen	
Fait à		, le					
Le producteur	r,			l'adhére	nt,		

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.

Informer 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.