

## **Compte-rendu de l'assemblée générale de l'AMAP du 21 juin 2018**

### **Producteurs présents**

Anne Vernis  
Laurence Ponroy et Stéphane Peillon  
Roselyne et Hubert Regnier  
Caroline Ancher  
La ferme des Béguets  
Nathalie Marty  
Corinne Calia

### **Adhérents présents**

Véronique Drut  
Dominique Gouttebelle  
Dominique Delvaincourt  
Mireille Béziaud  
Stéphane Basset  
Nadine C.  
Mme Magaut

### **Rapport financier**

Solde du compte au 31 décembre 2017 : 565.81 €  
Principaux frais 2017 Assurances : 31€ Cotisation Ligue de l'enseignement

### **Rapport moral**

Roselyne et Hubert Régnier, nos apiculteurs, nous présentent leur successeur, Sylvain Bourgeois.

Le débat entre les producteurs et les adhérents fait ressortir la situation critique de l'association quant au nombre d'adhérents et pose **la question de son existence à la fin de l'année.**

En effet, de 29 adhérents l'an passé l'association est passée à 21 adhérents au 1er janvier 2018, ce qui ne représente par exemple pour les maraîchers que 14 paniers sur un an. Pour la plupart des producteurs, ce faible nombre d'adhérents ne justifie plus, économiquement en tout cas, leur déplacement à Moulins.

Laurence Ponroy et Stéphane Peillon, nos maraîchers, informent ainsi l'assemblée générale de leur décision de quitter l'AMAP au début de l'été, à la fin des contrats actuels, pour des raisons de viabilité économique. Ils expliquent aussi que le rythme actuel des contrats (trimestriels) ne facilitent pas la gestion de la production (la plupart des contrats de maraîchage des AMAP se font en fait sur une année). Ils proposent à l'AMAP de contacter Florian Gibaud, un maraîcher récemment installé sur la commune de Gipy qui serait potentiellement intéressé pour leur succéder.

Le système des contrats, qui peut apparaître contraignant, pourrait être une explication de la baisse d'adhérent. Certains producteurs avaient mis en place un système de « cagnotte » pour essayer de simplifier et d'assouplir ce système de contrat. Caroline, productrice de viande ovine, constate aussi que son volume de ventes est bien meilleure lorsqu'elle utilise le système de vente directe, même si cela n'est plus dans l'esprit des AMAP. L'augmentation de points de vente en filière courte et/ou bio (magasins bio, marchés, vente directe du producteur...) serait également une explication. La participation à certains événements pourtant a priori ciblés (« Jardin à la Prévert » en septembre 2017) n'a pas eu le résultat escompté sur le renouveau des adhésions.

L'assemblée générale s'accorde pour essayer de mettre en place des actions de communication

- Finaliser les prospectus et les distribuer à des endroits stratégiques pour augmenter leur efficacité (cabinets médicaux ou thérapeutiques, manifestations autour des jardins...). Sylvain Bourgeois se propose, en compagnie de Nadine C., de récrire le flyer en insistant sur les avantages de l'AMAP et non pas sur ses contraintes. Les devis des différentes imprimeries sont données. Celui d'Imprim'repro ou une commande sur un site internet correspond mieux à notre petite trésorerie.
- Faire paraître des articles sur l'AMAP dans la presse écrite, privée ou institutionnelle (La Montagne, La Semaine de l'Allier, Reflet d'Allier)
- Faire tourner une annonce sur une ou plusieurs radios
- Rédiger un questionnaire (drôle, à choix multiple, qui propose aussi un parrainage...) pour les adhérents pour relancer discussion, réflexion et motivation, abordant les valeurs, les habitudes...
- Améliorer la signalisation du lieu de distribution
- Confier un rôle à l'adhérent de permanence (lequel ?)

Quant à eux les producteurs soulignent à quel point ils sont attachés, malgré les faibles volumes de vente, à l'AMAP de Moulins. Ils souhaiteraient que l'AMAP reprenne un nouveau souffle et puisse perdurer. Caroline rappelle aussi que la formule « AMAP », contrairement à un marché, ne mobilise les producteurs qu'une heure et demi. Hubert Regnier insiste de son côté sur l'intérêt de l'avance de trésorerie que constitue le système des contrats. Parallèlement, la question du statut de l'association est posée : s'il se confirme que le système des contrats n'est pas avantageux pour les consommateurs, pourquoi ne pas réfléchir à un système de « marché privé », à condition d'évaluer si cette formule est réglementairement possible ?

Un bilan de ces actions sera fait à la fin de l'année pour décider de l'avenir de l'association.

**La motivation des adhérents est plus que jamais indispensable pour le bon fonctionnement de l'association et sa pérennité.**