



En partenariat avec

Ce Kit s'inspire largement de ceux élaborés par les réseaux AMAP du Nord-Pas-de-Calais et de la FAMAPP, avec lesquels le Réseau AMAP Auvergne-Rhône-Alpes échange régulièrement dans le cadre de la dynamique inter-régionale animée par le Miramap (Mouvement inter-régional des AMAP).



# KIT GESTION des ALEAS climatiques

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

Pourquoi ce guide :

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

# SOMMAIRE :

## INFORMER, S'INFORMER ET DÉCIDER ENSEMBLE

- > Les fondamentaux en AMAP : la communication
- > L'importance des échanges réguliers entre producteur et CA de l'AMAP
- > Impliquer les amapien-nes dans la recherche de solutions

## LEVIERS ET PISTES D' ACTIONS

- > Prendre connaissance de la situation de la ferme
- > S'organiser ensemble
- > FAQ (Foire Aux Questions)
- > Annexes 1 \_ Etat des lieux des productions
- > Annexe 2 \_ Types de couverture d'assurances

## INFORMER, S'INFORMER ET DÉCIDER 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 **à distance d'une année**.
- 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) **compensant par avance un panier momentanément inférieur du fait des difficultés**.

#### > 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** (Réseau AMAP Aura).
- **Bien communiquer** entre le CA de l'AMAP et les producteurs

### > L'IMPORTANCE DES ÉCHANGES RÉGULIERS ENTRE PRODUCTEUR ET CA DE L'AMAP

Dans une telle situation de crise, il est essentiel de réunir formellement le plus rapidement possible, les membres du CA de l'AMAP et les producteurs, pour réaliser un état des lieux et l'identification des différents scénarios possibles. De simples

échanges informels référent/paysan risquent de se révéler insuffisants et cause d'incompréhensions même s'ils sont intéressants pour initier la démarche.

- L'état des lieux et identification des solutions porteront sur :

- produits affectés ? En quelle quantité ? Quelles conséquences sur les paniers, à court et moyen termes ?
- Regarder ensemble les engagements contractuels + analyse et interprétation ;
- Chercher collectivement des solutions en notant les avantages et inconvénients respectifs ;
- Plan de communication en direction des amapien-nes, de la part des paysan-nes, de la part de l'AMAP ou ensemble.

- Éviter 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.).

- Ne pas hésiter à solliciter le Réseau AMAP Aura 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

Il est important que les propositions de solutions viennent des amapien-nes eux-mêmes plutôt que du CA de l'AMAP, lors d'une réunion ou AG extraordinaire par exemple si elle peut être tenue rapidement. Et pour que les décisions soient prises de manière éclairée, la rencontre CA / paysan-nes de l'AMAP mentionnée ci-dessus fournira la base et le cadre pour établir les solutions acceptables par tous.

Faire en sorte que les amapiens se sentent ainsi partie prenante de la décision est en effet 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.

De plus, ce type de problèmes représente 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.

## LEVIERS ET PISTES D' ACTIONS

Afin d'étayer cette démarche, voici quelques thèmes qui peuvent servir de guide :

### I. Prendre connaissance de la situation de la ferme

Sauf dans de rares cas, le paysan ne commercialise pas toute sa production dans votre AMAP. Il est donc important d'avoir une vue globale de la ferme, pour comprendre les conséquences des aléas aussi sur les circuits de distribution et les productions qui ne vous concernent pas directement.

#### 1. Concernant la commercialisation

On peut se demander quels sont les débouchés du paysans ; lesquels représentent le plus de volume, lesquels la meilleure marge. Une période contractuelle est nécessairement en cours : combien de temps reste-t-il jusqu'au renouvellement, avec combien de paniers par semaine ?

#### 2. Concernant les productions

Toutes les cultures n'ont peut être pas été touchées avec la même intensité. Prenez le temps de faire le point avec votre paysan sur chaque culture ou famille de culture : quel était le stade auquel la production a été touchée ? Quelles sont les conséquences à court terme mais aussi à plus long terme ? Cela permet aussi d'être clair sur les aliments que l'on peut attendre dans le panier, et ceux qui n'y figureront pas du tout. Pour réaliser cet état des lieux, vous pouvez utiliser le tableau proposé dans la partie suivante. (Cf Annexe 1\_ tableau Etat des lieux des productions)

#### 3. Concernant une éventuelle prise en charge

Des assurances existent, couvrant certaines productions, pour certains risques. Le tableau des assurances (disponible pages suivantes) reprends les assurances les plus courantes : identifiez la ou les assurances qui pourraient jouer et voyez avec le paysan s'il y a souscrit ou non, et donc s'il y a une possibilité de dédommagement. Dans les faits, même si les assurances existent, celles-ci sont très coûteuses et ont d'importantes franchises donc peu de paysans peuvent et veulent s'assurer. (Cf Annexe 2\_ tableau des Assurances)

### II. S'organiser ensemble

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.

Une fois survenus, les aléas provoquent souvent des pertes immédiates qui impactent les paniers à très court terme. Au vu de l'état des productions, le paysan pense-t-il qu'entre la récolte à venir et un éventuel stock de produits fini, il pourra honorer les livraisons sur la période ? Les produits transformés sont de plus haute valeur ajoutée que les produits frais : si le paysan a des possibilités cela peut aider à atteindre plus facilement la valeur du panier. On peut aussi estimer si globalement, les paniers livrés auront la valeur qui a été payée. Un autre élément simple à mettre en place mais qui peut peut-être aider le paysan concerne les paniers jokers<sup>1</sup>. Peut-être y a-t-il une période creuse qui s'annonce d'avance sur laquelle on pourrait encourager à poser les paniers-jokers ? Inversement, une culture ayant bien résisté va avoir un pic de production : on peut envisager de décourager ou d'interdire la pose des paniers-jokers sur la période.

1 Panier jocker : système de report du panier utilisé par certaines AMAP, le contrat stipule par exemple droit à 3 jokers et l'amapien peut alors prévoir de ne pas récupérer son panier 3X dans l'année et récupérer deux paniers double 3 autres fois dans l'année.

Panier jocker : système d'annulation d'un certain nombre de panier sur l'année, le contrat stipule par exemple droit à 3 jokers et l'amapien paie alors un contrat moins 3 paniers et peut 3x dans l'année annuler sa distribution.

Afin de bien poursuivre la communication sur l'évolution de la situation, il peut être intéressant d'avoir un amapien supplémentaire pour aider à livrer, afin que le paysan soit libéré pour communiquer avec les amapiens.

> **Ce qui peut être envisagé :**

- **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.
- **Être 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. Cela 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.
- **Compenser les paniers non livrés ou moins garnis sur une période donnée** en assurant aux amapien-nes un **rattrapage** 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 ne pas être à la hauteur durant la suite de la saison. 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).
- **Compenser le contenu du panier par d'autres produits de la ferme** : produits transformés : jus, coulis, conserve...
- **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.
- **Faire appel à un paysan voisin pour compléter les paniers**, en toute transparence sur les pratiques de la ferme, la durée de l'achat-revente, ses conditions.
- **Réduire le nombre de paniers à la saison suivante**. Certains aléas peuvent en effet impacter les prochaines périodes de livraisons. Le nombre de panier maximum que fournira le paysan pourra être revu à la baisse pour favoriser le remplissage des paniers **plutôt que** leur nombre.

**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.**

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. **D'autant que le paysan peut craindre plus de voir fuir des amapiens au terme du contrat que de devoir les rembourser.**

En plus des décisions concernant strictement le panier, d'autres actions peuvent être envisagées : mener un chantier avec les amapiens sur la ferme, monter une cagnotte solidaire,... pour cela, consultez la partie « Comment aller plus loin dans le soutien aux producteurs en AMAP » de la FAQ.

## > 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 une production manque, parler des autres produits de l'AMAP peut permettre de mettre l'accent aussi de ce qui fonctionne bien.
- Diffuser des recettes pour que les amapien-nes cuisinent les fanes, utilisent des fruits abimés, ... pour une utilisation optimisée de l'ensemble du panier.

---

### Comment faire avec 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 faire avec 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 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 du Réseau AMAP Aura ou du MIRAMAP pour être accompagnés dans cette démarche.

➤ Plus d'infos concernant les cagnottes solidaires dans le Kit finance solidaire sur <http://amap-aura.org/kit-finance-solidaire/>

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 Auvergne-Rhône-Alpes 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)) ;
- Lecture, diffusion du texte de la charte des AMAP ou d'une partie à chaque livraison ;
- 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 Autodiagnostic.

## Annexe 1 \_ État des lieux des productions

Production	Surface Plantée	Surface Touchée	Stade	Impact sur la période en cours	Impact sur les prochaines périodes

## Annexe 2 \_ Type de couverture d'assurances

Nom de l'assurance ou du dispositif	Assurance multirisque agricole :	Garantie tempête, neige, grêle, gel sur bâtiments :	Garantie grêle et tempête sur récoltes :	Garantie multirisques climatiques sur récoltes :	Garantie catastrophes naturelles :	Calamité agricole :
Souscription :	Obligatoire	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Si reconnaissance de l'état	Si reconnaissance de l'état
Quoi :	Incendie, foudre, dégâts des eaux, dommage électrique,...	Tempête, neige, grêle, gel.	Grêle et/ou tempête.	Sécheresse, excès de température et coups de chaleur, températures basses, grêle, excès d'eau et pluies violentes, poids de la neige ou du givre, vent, manque de rayonnement solaire	Inondation, glissement de terrain, avalanche, tremblement de terre, etc..	Phénomènes climatiques d'une ampleur exceptionnels.
Pour quoi :	<b>Bâtiments</b> avec contenu, produits, animaux, <b>récoltes engrangées</b>	<b>Bâtiments</b> , et dommages à l'intérieur dans les 72h.	<b>Cultures sur pieds.</b>	L'ensemble d'une <b>même nature de culture.</b>	Bâtiments, le matériel, les véhicules, le <b>bétail dans les bâtiments</b> , les <b>récoltes engrangées</b> , les bois et forêts	Les productions et biens <b>non assurables.</b>

					endommagés	
Comment déclarer :		Lettre recommandée à l'assureur.	Courrier à l'assureur  /!\ ne pas toucher aux récoltes avant venue de l'expert /!\	Courrier à l'assureur.	Déclaration à l'assureur.	Demande d'indemnisation par téléprocédure ou formulaire papier à la DDT (Direction Départementale des Territoires).
Délais :		5 jours	4 jours		10 jours suivant l'arrêt.	30 jours après la parution en mairie.

Plus d'informations sur <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F22259>.

Les informations de ce tableau sont données à titre indicatif : penser à vérifier les délais et modalités avec l'assurance