



**A.M.A.P.**

## **Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne**

*2<sup>ème</sup> version : faites-nous  
part de vos remarques !*

### **Fiche synthétique n°2 Concevoir les contrats AMAP**

Les partenariats AMAP sont une forme de commercialisation en vente directe entre producteurs et consommateurs, ils répondent à des principes précis. Mais comment traduire concrètement leur fonctionnement ? Le contrat qui est établi pour chaque producteur et signé par chaque consommateur, précise les éléments du partenariat.

Si le Réseau commence à avoir une longue expérience pour les contrats AMAP avec des maraîchers, qu'en est-il pour les partenariats avec d'autres producteurs ? Les produits proposés ont alors d'autres contraintes techniques, est-il possible de créer des partenariats AMAP « hors-maraîchage » ?

Au programme de cette fiche-synthèse :

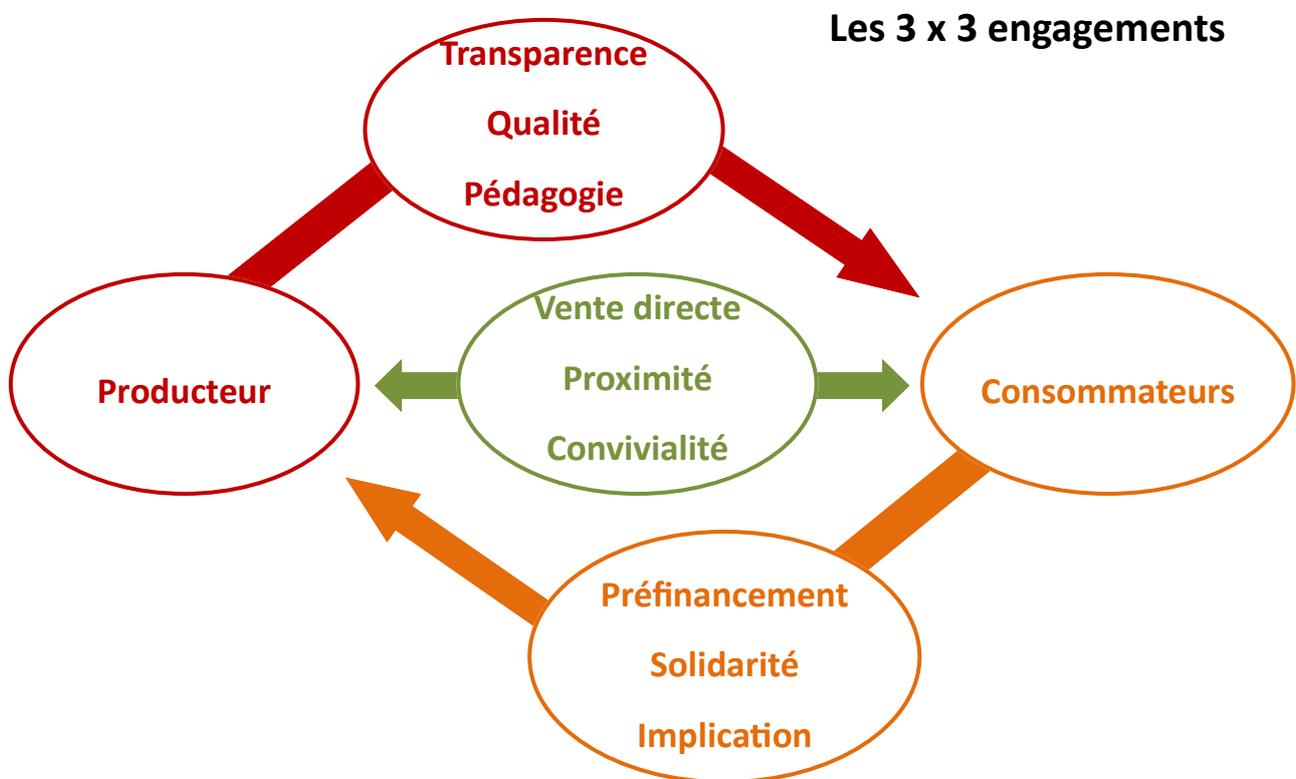
- Préambule : petits rappels et grands principes
- Le partenariat AMAP en maraîchage : enseignements et spécificités
- Pour les autres produits, les différents fonctionnements observés :
  - Commande groupée
  - Versement d'un acompte
  - Contrat d'engagement avec définition du contenu par les consommateurs
  - Contrat d'engagement avec définition du contenu par le producteur
  - .... et des fonctionnements qui restent à inventer !

## Principes AMAP : : quels objectifs pratiques ?

- Les partenariats AMAP sont définis par des **principes et engagement**, mais aussi par **leurs applications concrètes** ! *[Voir fiche n°1]*

A chaque pas que producteurs et consommateurs réalisent ensemble pour construire un partenariat AMAP, il est **indispensable qu'ils questionnent leurs pratiques vis-à-vis des principes des AMAP**. C'est cela qui permet la garantie de l'éthique des AMAP.

Les fonctionnements observés



Perspectives : aller plus loin ?

- Respecter les principes des AMAP est important à 2 niveaux :
  - au niveau juridique : droit d'utilisation de la marque AMAP©, respect des Codes du Commerce et de la Consommation
  - au niveau éthique : préservation des avantages positifs pour les producteurs, dans la perspective d'un maintien de l'Agriculture Paysanne

**Au niveau juridique, 3 points incontournables à respecter :**

- > Signature d'un contrat entre le producteur et le consommateur
- > Préfinancement (pas d'échange d'argent contre un produit)
- > Signature du contrat réservée aux seuls adhérents de l'association

**Quelques avantages pratiques pour le producteur :**

## ⇒ Préfinancement

- > avance de trésorerie pour pouvoir mettre en production sans faire appel à un crédit
- > une visibilité sur le chiffre d'affaire annuel, et un revenu annuel garanti

## ⇒ Signature d'un contrat

- > un écoulement de la production garanti, régulier et respectueux des cycles de production

## ⇒ Solidarité

- > partage des risques d'aléas de production, sécurisation du revenu

## ⇒ Implication des consommateurs

- > Moins de temps passé à la distribution
- > Coups de main ponctuels en cas de besoin

**Questionner ses pratiques ? Oui, à plusieurs !**

Depuis 2008, le Réseau des AMAP d'Ile-de-France travaille à la mise en place d'**une démarche collective pour garantir l'éthique des AMAP** : c'est le Système Participatif de Garantie (SPG).

L'objectif de cette démarche est que producteurs et consommateurs échangent sur leurs pratiques au regard de la Charte des AMAP. En le faisant de manière collective, les participants se nourrissent des pratiques des uns et des autres, et voient alors plus concrètement comment faire évoluer leurs propres pratiques. Tenez-vous informés !

## Principes AMAP : quelle(s) application(s) ?

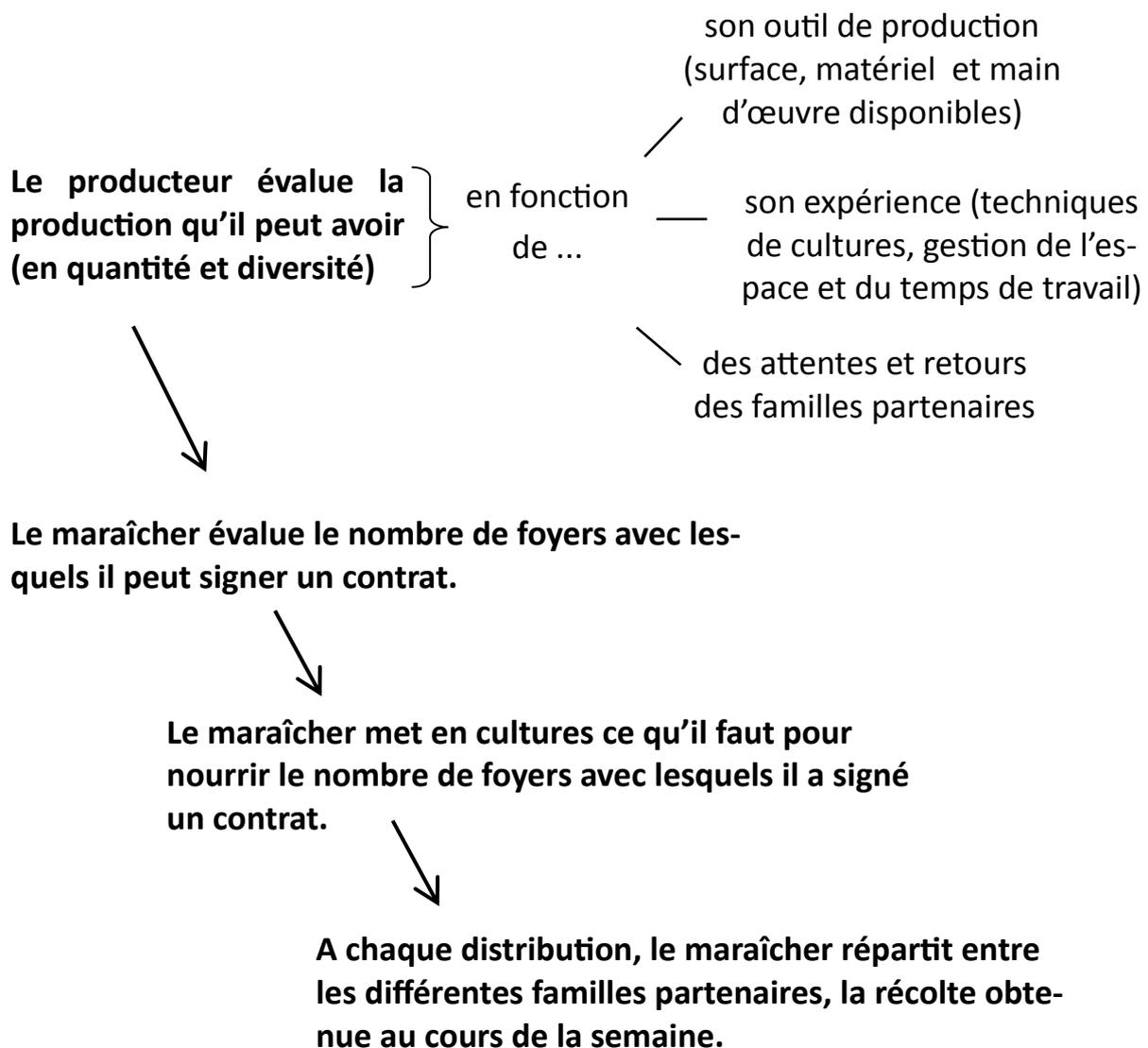


Les AMAP se sont lancées en France avec des maraîchers, et c'est encore avec des maraîchers qu'elles sont aujourd'hui le plus nombreuses.

Avec l'expérience acquise et le recul dont bénéficie le Réseau des AMAP IdF, le principe de **partage de la récolte** apparaît comme étant le plus en adéquation avec les principes des AMAP, mais aussi le seul garantissant aux maraîchers de bénéficier des avantages des AMAP.



### Comment ça marche ?



Les fonctionnements observés

Perspectives : aller plus loin ?

## Une diversité de fonctionnements parmi les maraîchers

Si cette approche en termes de « partage de la récolte » tend à se diffuser, en particulier parmi les nouveaux installés, d'autres fonctionnements sont visibles :

- **une approche par le coût de production de chaque légume** : la récolte de la semaine est alors organisée en fonction de cela, avec un équilibre recherché entre « légumes chers » et « légumes peu chers »
- **une approche par ce que font les voisins** : certains maraîchers ne calculent pas leurs coûts de production, ils partent de ceux des maraîchers qu'ils connaissent et s'appuient aussi sur ce que font les autres pour composer le « panier de la semaine ». Ce fonctionnement à l'aveugle peut permettre ou pas, au maraîcher de couvrir ses frais de production, mais il est surtout déconnecter des réalités de l'exploitation.
- **une approche par les prix du marché** : il existe des relevés de prix dans le cadre de certains circuits de commercialisation (vente auprès des grossistes, sur les marchés de détails, auprès de magasins spécialisés, etc.). En s'appuyant là-dessus et sur les légumes dont ils disposent, les maraîchers composent un « panier », qui ne correspond donc pas forcément à la récolte totale de la semaine.

Les fonctionnements observés



### AVIS AUX GROUPES

Avant de créer de nouveaux partenariats avec d'autres producteurs, posez-vous la question :

***êtes-vous satisfaits du partenariat que vous avez mis en place avec le maraîcher ?***

La création de nouveaux partenariats demande en effet un certain investissement et une énergie pour les faire vivre ensuite : votre groupe a-t-il les ressources nécessaires pour cela ?

Perspectives : aller plus loin ?

## Les contraintes techniques liés aux produits



Le principe de partage de la récolte n'est pas mis en œuvre pour d'autres produits. La principale raison avancée relève des **spécificités techniques des autres productions et des systèmes d'exploitation associés**, qui sont alors autant de contraintes pour traduire les principes du partenariat AMAP en fonctionnements concrets.

**Qu'est-ce qui différencie le maraîchage des produits alimentaires (produits laitiers, viande, farine, pain, miel et dérivés, fruits, et œufs) ?**

### Les fonctionnements observés

#### Maraîchage

- > une gamme de produits diversifiée tout au long de l'année
- > une consommation fréquente
- > des aléas de production importants
- > temps de garde relativement court
- > faible contrainte sanitaire

#### Œufs, arboriculture, farine, pain, miel et dérivés, champignons

- > une gamme de produits peu (voire pas) diversifiée
- > des quantités produites importantes et une consommation moins fréquente
- > temps de garde un peu plus long
- > faibles contraintes sanitaires

### Perspectives : aller plus loin ?

#### Viandes et produits laitiers

- > une gamme de produits diversifiée tout au long de l'année
- > des quantités produites importantes et une consommation moins fréquente
- > temps de garde un peu plus long
- > fortes contraintes sanitaires
- > aléas de production moins fréquents (produits transformés)

## Principales conséquences pour le fonctionnement en AMAP :

*(variables d'une production à une autre)*

**\*\*** Ces produits sont souvent considérés comme des produits secondaires de la part des consommateurs amapiens, qui s'impliquent alors souvent moins dans le partenariat AMAP (moins connaissance du producteur, visites de fermes moins fréquentes, etc.).

>> la communication vers les adhérents devient alors d'autant plus importants (organisation de moment sur la ferme, diffusion d'informations sur la ferme, etc.)

**\*\*** Ces producteurs sont en AMAP avec un nombre de groupes plus important

>> distributions nécessaires pour écouler la production sont plus nombreuses, donc le producteur passe plus de temps en distributions

>> coordination en interAMAP avec tous les groupes partenaires est indispensable

**\*\*** Les propositions d'un « panier » diversifié sont plus difficiles à mettre en oeuvre

>> les volumes distribués sont moins importants

>> la fréquence des distributions est plus faible

>> le préfinancement intégral de la part de récolte est plus accessible pour les consommateurs

**\*\*** Pour les produits transformés, la production est davantage maîtrisée par les agriculteurs

>> le principe de « partage de la récolte » est plus difficile à mettre en oeuvre

**\*\*** La chaîne du froid doit être respectée

>> des investissements peuvent être nécessaires de la part des groupes (glacières et/ou frigo)

Cette fiche présente divers fonctionnements, recensés au sein du Réseau des AMAP d'Ile-de-France, à l'occasion de séances d'échanges interAMAP en 2011. Dans les pages à suivre, ces fonctionnements sont questionnés au regard des principes des AMAP.

### Les premiers enseignements :

- ⇒ certains de ces fonctionnements ne relèvent clairement pas des principes des AMAP. Ils sont présentés ici pour information, mais sont à éviter.
- ⇒ le principe de « partage de récolte » n'a pas encore trouvé son mode d'application pour tous les produits, mais des expérimentations rendent cette perspective atteignable.
- ⇒ il reste encore des fonctionnements à inventer, à explorer... N'hésitez pas à nous faire partager vos éventuelles expériences !

## La commande groupée



*Le fonctionnement en commande groupée ne peut pas être assimilé à un fonctionnement en AMAP. Les principaux engagements des AMAP n'y sont en effet pas tenus.*

### Description du fonctionnement

Les consommateurs expriment leurs besoins, les commandes unitaires sont mises en commun par un responsable de l'association, puis transmises comme une seule commande au producteur.

A une date fixée au préalable, le producteur vient avec la marchandise commandée. Le paiement se fait sur place, au moment de la livraison.

>> Fonctionnement observé pour du miel et produits dérivés, du pain, des produits laitiers, des caissettes de viande, du vin.

dans les principes...

dans la pratique...

+ Contact direct entre le producteur et les consommateurs

- Pas d'engagement de la part des consommateurs (pas de contrat, commandes ponctuelles)  
- Pas de solidarité de la part des consommateurs en cas d'aléas de production

- Le producteur n'a aucune visibilité sur ses débouchés (ni en quantités totales distribuées et ni pour ce qui est du rythme de leur écoulement)  
- Conduite de la production et/ou gestion des stocks plus difficile  
- Echange d'argent sur place (risques encourus au regard du Codes du Commerce et de la Consommation)

Principes et AMAP et maraîchage

Les fonctionnements observés



## Variantes

\*\* Les consommateurs versent un acompte au moment de la commande.

>> Cela correspond à un engagement minimal.

\*\* Les consommateurs versent le paiement total au moment de la commande.

>> Dans ce cas, l'engagement de la part des consommateurs est plus important, et surtout il n'y a pas d'échange d'argent au moment de la livraison. En fonction du moment où la commande est passée, cela peut être considérée comme du préfinancement. Mais ce débouché demeure irrégulier pour le producteur.

Perspectives : aller plus loin ?

## La constitution d'un compte créditeur



*Le fonctionnement avec un compte créditeur ne peut pas être assimilé à un fonctionnement en AMAP. Les principaux engagements des AMAP n'y sont en effet pas tenus.*



### Description du fonctionnement

En début de saison, les consommateurs versent un montant prédéfini collectivement au producteur. Ensuite, à chaque distribution, le producteur vient avec des produits, les consommateurs se servent et ce qu'ils prennent est alors décompté de leur « compte ».

Quand il n'y a plus d'argent sur leur "compte", les consommateurs le "rechargent".

>> Fonctionnement observé pour du miel et produits dérivés, des œufs, du pain, des produits laitiers, des volailles.

dans les principes...

dans la pratique...

+ Sorte d'avance de trésorerie pour le producteur

- Pas d'engagement de la part des consommateurs (pas de contrat).  
- Pas de solidarité de la part des consommateurs en cas d'aléas de production

+ Pas d'échange d'argent au moment de la distribution

- Le producteur n'a aucune visibilité sur ses débouchés (quantités totales distribuées et rythme de leur écoulement)  
- Conduite de la production et/ou gestion des stocks plus difficile  
- Le producteur doit se déplacer avec toute sa marchandise et risque de repartir avec une partie de ses produits, ce qui peut générer des pertes.  
- Le « compte » n'est pas évident à gérer (risques d'erreurs au moment des décomptes, difficultés pour « clore le compte » en cas de départ).

Principes et AMAP et maraîchage

Les fonctionnements observés



## Variante

\*\* Les consommateurs informent le producteur quelques jours au préalable (souvent une semaine), sur les quantités et types de produits qu'ils prendront lors de la prochaine distribution.

+ Cela permet au producteur d'avoir une visibilité à court terme de ce qu'il écoulera, et donc d'éviter le gaspillage.

- D'un autre côté, un tel fonctionnement est particulièrement lourd à gérer pour les bénévoles et pour le producteur (rassembler l'ensemble des commandes, adapter son emploi du temps en fonction des commandes reçues, etc.).

Perspectives : aller plus loin ?

## Contrat d'engagement, avec définition du contenu par le consommateur

### Description du fonctionnement

Consommateurs et producteur signent un contrat d'engagement, sur lequel sont précisées toutes les dates de livraison. A la signature du contrat, le consommateur précise ce qu'il souhaite recevoir à chaque distribution, en fonction de la gamme de produits proposée par le producteur. Le paiement est réalisé à la signature du contrat.

Ensuite, un bénévole référent fait la synthèse de toutes les commandes pour tous les adhérents et pour toutes les distributions de la saison. Le producteur obtient ainsi un récapitulatif des quantités et types de produits, commandés par chaque adhérent, et au global, ce qu'il doit amener pour chaque distribution.

>> Fonctionnement observé pour du miel et produits dérivés, du pain, des produits laitiers, des volailles, des fruits.

dans les principes...

+ Préfinancement de la production

- Le producteur est engagé sur des quantités. Le principe de solidarité en fonction des aléas de production devient plus difficile à respecter.

dans la pratique...

+ Pas d'échange d'argent sur place

+ Visibilité pour le producteur sur ses débouchés (quantités totales et rythme de leur écoulement)

+ Pas de gaspillage (le producteur se déplace avec ce qu'il va distribuer)

- L'écoulement de la production peut être très irrégulier (la somme de toutes les commandes peut varier en quantités et en diversité d'une fois sur l'autre).

- Conduite de la production et/ou gestion des stocks peut être difficile

- Gestion difficile des contrats (la mise en commun est souvent source d'erreurs), des règlements (erreurs dans l'établissement des chèques), et au moment de la distribution des produits (confusion).

Principes et AMAP et maraîchage

Les fonctionnements observés



## Variantes

\*\* Dans le contrat, une clause précise qu'en cas de chute de la production, les consommateurs s'engagent à être solidaires avec le producteur.

>> La traduction concrète de ce principe repose sur une très bonne communication de la part de l'agriculteur.

\*\* Les adhérents choisissent ce qu'ils souhaitent recevoir à chaque distribution, en quantités et en types de produits ; le contenu de leur « panier » demeure **le même toute l'année.**

++ Ce fonctionnement permet au producteur d'avoir une visibilité sur les quantités totales distribuées, ainsi qu'un écoulement régulier de sa production au fur et à mesure des distributions. Côté bénévoles, les contrats et le tableau récapitulatif sont plus simples à établir et à suivre.

Perspectives : aller plus loin ?

**\*\*** Cette dernière variant est cependant parfois considérée trop contraignante pour les adhérents. Des modulations sont possibles :

- en signant son contrat, l'adhérent choisit **2 contenus de « panier »** qui lui sont alors distribués alternativement.

- en signant son contrat, l'adhérent identifie un contenu type de « panier », mais il peut en modifier le rythme de distribution sur l'année - sans passer cependant, en dessous d'une taille minimum. Par exemple, dans le cadre d'un contrat pour des produits laitiers, l'adhérent peut prévenir le producteur d'amener un pot de yaourt en moins que prévu pour la distribution suivante (mais ce pot de yaourt lui sera distribué une autre fois).

- - Ce fonctionnement est plus souple pour les adhérents, mais peut devenir compliqué à gérer pour le producteur, si ces modulations sont nombreuses.

**\*\* Pour les volailles**, qui sont traditionnellement payées au poids, il y a en général un préfinancement partiel de la production (à hauteur d'un forfait par volaille). Les poids des volailles distribuées sont ensuite notés tout au long de l'année, et en fin de saison, il y a un ajustement du règlement au producteur.

>> Un tel fonctionnement entraîne à la fois un suivi assez lourd et des échanges d'argent lors de la dernière distribution (risques au regard du Code du commerce).

>> Pour pallier à cela, un prix à l'unité peut être fixé, qui correspond au poids moyen des volailles. Ensuite, le groupe de consommateurs s'organise en interne pour se répartir les volailles, soit librement (chacun prend la volaille qu'il souhaite), au risque qu'il y ait des inégalités entre les adhérents ; soit, de manière plus suivie (les poids des volailles distribués sont notés, et quand un foyer a reçu une grosse volaille, la fois suivante il en reçoit une plus petite), ce qui exige de la rigueur pour tout noter et enregistrer au fur et à mesure.

## Contrat d'engagement, avec définition du contenu par le producteur

### Description du fonctionnement

Consommateurs et producteur signent un contrat d'engagement, sur lequel sont précisées toutes les dates de livraison. Dans ce contrat, le producteur propose un ou plusieurs types de « paniers », qui correspondent à des « parts de production ».

Le contenu de ces « parts de production » n'est pas prédéfini de manière détaillée ; il varie en fonction de la gamme de produits disponibles au moment de la distribution :

- pour un éleveur laitier (vache) : produits frais / affinés
- pour un éleveur laitier (chèvre) : petits / gros fromages
- pour un arboriculteur : fruits de conservation / fruits frais / jus et confitures
- pour un paysan-boulangier : pains « blancs » / pains « fantaisie » / pâtisseries
- pour un apiculteur : miels / produits dérivés
- pour un éleveur de volailles : poulets / canards / dindes / etc.
- pour un éleveur de porcs : charcuterie / viande

Si le producteur a une production peu diversifiée (uniquement des poulets de chair, des pommes, ou de la viande bovine, par exemple), ce même fonctionnement est possible. Le contenu du « panier » sera seulement moins diversifié, les variations d'une distribution à l'autre se feront alors surtout sur le poids (même si le producteur peut faire varier les variétés de pommes ou les morceaux de viande bovine distribués).

A chaque distribution, le producteur connaît le nombre de « parts de production » qu'il doit distribuer ; il en définit le contenu en fonction de ses stocks, de la production, de son temps disponible, etc.

Le prix moyen du « panier » est calculé à l'avance et le préfinancement est assuré au moment de la signature du contrat. Le producteur s'engage à assurer une certaine diversité dans les produits distribués.

>> Fonctionnement observé pour des fruits, du miel et produits dérivés, des produits laitiers, du pain, de la viande, des volailles



+ Les principes de « partage de récolte » et de solidarité peuvent davantage être mis en œuvre.

+ Le producteur a à la fois de la visibilité et de la souplesse pour l'écoulement de sa production.

dans les principes...

dans la pratique...



Ce fonctionnement est aujourd'hui celui qui colle le mieux aux principes des AMAP, mais il est encore peu utilisé.

En effet, de nombreux producteurs estiment qu'il s'agit d'un fonctionnement trop contraignant pour les consommateurs et craignent que cela ne favorise pas la signature du contrats AMAP.

## Fonctionner selon le principe de « partage de la récolte »

### Propositions de fonctionnements

Pour aller plus loin dans l'idée d'un « partage de récolte », le point central est de **trouver une clé de répartition** de la production.

Les cas suivants correspondent à des produits récoltés, puis stockés. De tels fonctionnements exigent que les coûts de production soient évalués au préalable.

#### Ex ) Production de pommes (ou poires)

En signant leur contrat, les consommateurs s'engagent à préfinancer et consommer la production d'un (ou deux) arbre(s).

Une fois la campagne de cueillette terminée, le producteur pèse la quantité totale récoltée, puis la divise par le nombre d'arbres de son verger (sur la base d'une moyenne / ha). Il obtient ainsi la quantité totale qu'un consommateur amapien recevra sur l'année.

Pour plus de commodité et assurer une meilleure conservation des fruits, le producteur divise ensuite cette quantité totale par le nombre de distributions qu'il peut faire (par exemple, une toutes les 3 semaines, pendant 6 mois), et obtient alors la quantité que les consommateurs amapiens recevront à chaque distribution.

#### Ex ) Production apicole

En signant leur contrat, les consommateurs s'engagent à préfinancer et consommer une part de production d'une ruche. Pour identifier le nombre de familles nécessaires par ruche, l'apiculteur doit estimer la production moyenne d'une ruche et le groupe de consommateurs doit identifier la consommation moyenne d'un foyer.

Au moment de chaque récolte (une au printemps, deux en été), l'apiculteur pèse la quantité totale de miel récoltée et la divise par le nombre de foyers ayant signé un contrat. Il obtient ainsi la quantité totale qu'un consommateur amapien recevra suite à cette récolte.

**Ex ) Lentilles**

En signant leur contrat, les consommateurs s'engagent à préfinancer et consommer la production d'un m<sup>2</sup>. Une fois la récolte terminée, le producteur pèse la quantité totale produite et la divise par le nombre de m<sup>2</sup> cultivés. La part de la récolte déterminée par le rapport entre la récolte totale et le nombre de m<sup>2</sup> cultivés. ). Il obtient ainsi la quantité totale qu'un consommateur amapien recevra sur l'année.

Pour plus de commodité, le producteur divise ensuite cette quantité totale par le nombre de distributions qu'il peut faire (par exemple, une par mois), et obtient alors la quantité que les consommateurs amapiens recevront à chaque distribution.



Au-delà des cas où les produits sont récoltés, puis stockés, des fonctionnements sont également à explorer pour d'autres types de produits.

**Ex ) Oeufs**

En signant leur contrat, les consommateurs s'engagent à préfinancer et consommer la ponte d'une poule. Le producteur peut ainsi investir dans un nombre de poules équivalent au nombre de foyers partenaires. Si les distributions sont régulières et fréquentes, le producteur peut compter les œufs récoltés et les répartir entre les différentes familles.

**Ex ) Fruits rouges**

Les variations saisonnières sont très importantes pour tous les petits fruits (fraises, framboises, mûres, cassis, groseilles, etc.) et leur maturité rapide. Par conséquent, il est très difficile pour le producteur de s'engager sur des quantités et des dates de livraison. Le fonctionnement doit alors être assez souple : dans le contrat, il est indiqué que le producteur distribuera sa production en 10 fois, sans indiquer les dates de ces distributions. En fonction des récoltes possible, le producteur prévient les familles partenaires quelques jours auparavant des fruits qu'il livrera dans les jours à venir.



## A quand le « contrat de la ferme » ?

Jusqu'à présent les contrats concernent une gamme de produits, mais les fermes se diversifient (des maraîchers plantent des arbres fruitiers, des arboriculteurs élèvent des poules pondeuses...) : **est-ce toujours pertinent de faire un contrat AMAP par produit ?**

**Vous avez une(des) expériences à partager ?**

**Vous avez des idées ?**

**Faites-nous en part pour alimenter les discussions et enrichir ce document !**

**Le réseau, c'est vous !...**

## S'engager en AMAP, c'est s'engager dans un réseau

### Pour continuer d'avancer sur cette question des contrats, n'hésitez pas à :

- partager votre expérience avec les autres membres du réseau
- contacter d'autres groupes et producteurs en AMAP pour leur poser des questions, apprendre de leurs expériences ;
- participer aux rencontres interAMAP organisées à l'échelle de territoires ;
- participer aux journées interpayans en AMAP et aux formations ;
- vous engager dans la démarche du Système Participatif de Garantie mise en place au sein du réseau des AMAP d'Ile-de-France (SPG / Lire plus haut le point juridique).

### Et pour aller plus loin, vous pouvez aussi :

- participer à la vie du Réseau, en alimentant la gazette et/ou le site internet ;
- essayer ou accompagner la création de nouveaux partenariats AMAP ;
- accompagner et/ou soutenir des porteurs de projets agricoles, souhaitant s'installer près de chez vous ;
- sensibiliser vos concitoyens et vos élus locaux, pour favoriser la préservation des terres agricoles.

### Pour être mis en relation avec les membres du Réseau :

Réseau des AMAP d'Ile-de-France

26 rue Beaubourg—75003 PARIS

Tél : 01.45.23.42.19 / Mail : fantine@amap-idf.org

