Se lancer dans un partenariat AMAP
Fiche pour les paysan·ne·s

Se questionner sur ses pratiques en AMAP

1 Relations entre le groupe en AMAP et le·la paysan·ne

Est-ce que j'arrive à être présent·e à la livraison ?

Si oui

Je crée et pérennise le lien entre les amapien·ne·s et ma ferme, je peux leur donner des nouvelles régulièrement, échanger avec eux, répondre à leurs questions...

Si non

Comment créer et maintenir un lien avec mes amapien·ne·s dans le but d'établir une bonne relation et de faire comprendre comment fonctionne ma ferme (ce qui permet aussi de solliciter plus facilement des comportements solidaires en cas de souci) ?

Conseil n°1 : **Avoir des relations régulières avec un ou plusieurs référent·e·s** qui font le relais au sein de l'AMAP

Conseil n°2: **Prévoir de rester ponctuellement** (par exemple une livraison par trimestre par AMAP), autour de petits évènements: amapéro, dégustation ... Préciser sur le contrat ses jours de présences aux livraisons permet d'informer tout le monde de son engagement.

Conseil n°3 : **Laisser des petits mots avec les paniers**. Lorsque les produits sont livrés en amont et que l'on voit rarement les amapien·ne·s, une bonne idée peut-être de laisser un petit mot avec les produits en indiquant par exemple les nouvelles de la ferme, les problèmes s'il y en eu, des nouvelles du moral ...

A retenir : On constate que le lien développé entre le·la paysan·ne et ses groupes AMAP (via la communication, la présence, le contact quel qu'il soit) favorise la pérennité du partenariat, le soutien en cas d'aléas ou de problème sur la ferme, etc. Quelle que soit la formule retenue, il faut donc parvenir à préserver ce lien, garant du partenariat AMAP.

Est-ce que j'arrive à solliciter la solidarité des amapien·ne·s ?

- Est-ce que j'ai suffisamment communiqué en amont sur les aléas possibles de ma production?
- Comment réussir à faire comprendre les aléas de production et adopter une communication permettant de susciter la compréhension des amapien·ne·s en cas de souci ?

Conseil n°1 : Ne pas oublier de communiquer aussi quand ça va bien. Communiquer seulement en cas de souci peut donner l'impression que tout se passe toujours mal, communiquer quand tout se passe bien peut permettre à chacun de relativiser les problèmes.

Conseil n°2 : La production peut parfois être mauvaise pour une saison entière, sans possibilité de se rattraper au fil de l'année (exemple : une production arboricole ou céréalière est unique sur l'année). Afin de ne pas perdre des contrats l'année d'après il est nécessaire de communiquer sur les bonnes années et donc peut être de tenir un historique sur plusieurs années (Par exemple en contrat volaille on peut envisager de tenir un historique du poulet livré)

A retenir : Communiquer sur les aléas (positifs comme négatifs) de production possibles **au début de l'engagement** permet une meilleure compréhension de ces derniers par les amapien·ne·s.

2 Conception des contrats

La notion **de solidarité en cas d'aléas** est-elle prise en compte dans mes contrats ?

Est-ce que le paiement se fait en totalité à l'avance ?

Est-ce qu'il y a un échange d'argent (remboursement/ complément) à la fin du contrat ?
L'échange d'argent pose des questions sur la solidarité en cas d'aléas. On réajuste rarement la quantité de légumes ou le prix des paniers de légumes livrés par le·la maraîcher·e à la fin de l'année.

Est-ce que le prix proposé permet **de couvrir les coûts de production** et la rémunération du·de la paysan·ne ?

Est-ce que votre contrat vous engage sur des quantités ? Si oui est-ce que cela n'apporte pas une pression supplémentaire et une déception de la part des amapien·ne·s dans le cas d'un produit manquant ?

Idée: Proposer différentes tailles de panier dans lesquels le·la paysan·ne met la production de la semaine. Cela permet de ne pas s'engager sur des produits et des quantités. (Exemple: cagette laitière, corbeille de fruits, panier fromage, panier yaourt...) cf fiches: « mon partenariat fruits », « mon partenariat œufs » ...

Est-ce que tout est mis en place **pour éviter l'échange d'argent** sur le lieu de livraison et la vente au déballage ? (prépaiement, contractualisation...)

La livraison n'est pas un moment d'échange marchand. Afin d'éviter toute ambiguité de vente au déballage, il faut éviter l'échange d'argent sur le lieu de livraison et donc prépayer l'intégralité de la production à la signature du contrat.

Est-ce que le contrat permet une optimisation logistique des commandes ?

Est-ce que le contrat vous permet de garder de la souplesse dans la composition des paniers ?

Est-ce que la capitalisation des demandes de chacun ne vous prend pas trop de temps ?

Conseil: proposer une commande unique ou garder de l'autonomie dans la composition des paniers grâce à des paniers « surprise » par exemple.

A noter: Si le fonctionnement en « partage de récolte » réalisé par nombre de maraîcher·e·s en AMAP est souvent complexe à envisager dans le cas de productions autres que le maraîchage diversifié, il n'en reste pas moins possible de réfléchir avec le groupe AMAP à la mise en place d'un contrat qui facilitera la gestion, la souplesse, la prise en compte des aléas.

A retenir : si la charte des AMAP doit être un horizon vers lequel tendre, les lois commerciales sont quant à elles rarement négociables... Ainsi, afin de ne pas mettre en péril le modèle des AMAP, il s'agira d'éviter les pratiques légalement répréhensibles. Le lieu de livraison (hors cas particulier de boutique à la ferme) n'est pas un lieu de vente ; toute la marchandise écoulée doit être prépayée et contractualisée, et l'échange d'argent ou la vente au déballage sur le lieu de distribution est interdit.