

TRANSMETTRE OU REPRENDRE UN PARTENARIAT AMAP



Reprendre un partenariat en AMAP

Comprendre l'historique du partenariat

L'arrêt d'un partenariat est souvent en lien avec un changement relatif au système d'exploitation du paysan (départ à la retraite, souhait de se concentrer sur des AMAP plus proches de la ferme ou sur un autre débouché, etc.). Cependant, s'il s'est terminé pour cause de tensions et mécontentes, il est important d'appréhender l'essence du conflit, en prenant soin d'entendre les versions de chacune des parties.

Les AMAP de Provence peut vous informer de l'histoire d'une AMAP et apporter une vision neutre et extérieure lors de conflits entre AMAP et paysans.

Construire le nouveau contrat, se donner le droit de faire évoluer les pratiques

Paysans et groupes d'amapiens doivent s'adapter et trouver des consensus. Le premier groupe que vous livrez vous proposera un mode de fonctionnement qui n'est pas celui de toutes les AMAP. Echangez avec des pairs et assistez à leurs livraisons pour découvrir d'autres formes d'organisation ... et n'hésitez à faire des propositions à vos AMAP !

L'arrêt du partenariat entre un paysan et un groupe d'amapiens est un vrai bouleversement pour l'AMAP. En effet, au fil des saisons amapiens et paysan développent une relation de confiance et un mode de fonctionnement unique qui va disparaître avec le départ du paysan. La recherche d'un nouveau paysan et son intégration à l'AMAP peuvent être sources de tensions et d'incompréhensions si elles ne sont pas mûrement préparées. Cette fiche s'adresse à la fois au paysan qui quitte son AMAP et au nouveau paysan qui reprend un partenariat.

Lors de nouveaux partenariats, les AMAP reprennent souvent les mêmes contrats, en changeant uniquement les coordonnées du paysan. Cependant, il est indispensable de revoir les éléments de ce dernier avec le ou la référent-e et, éventuellement, de les réadapter. Cf. fiche gérer le partenariat AMAP.

Le prix du panier :

Le prix pratiqué par l'ancien paysan ne sera peut-être pas le même que le vôtre car vos charges diffèrent (contexte d'installation, infrastructures, etc.). Cela vous permettra également, par la suite, d'aborder le sujet plus facilement avec les amapiens. Cf. fiche prix du panier

Le contenu du panier

Lié à la diversité d'espèces produites, il dépend de beaucoup d'éléments contextuels (ETP, surface, contexte pédoclimatique, expérience, etc.). Sans pour autant chambouler l'organisation de votre système d'exploitation, il peut-être envisageable d'adapter le contenu du panier aux attentes des amapiens. Cf. fiche beau panier et fiche planifier ses cultures

Etre à l'écoute et communiquer

Les premiers mois, voire la première année, du partenariat en AMAP, paysans et amapiens prennent peu à peu leurs marques. Il est important de soigner le lien avec les amapiens, particulièrement à cette période. Soyez à l'écoute de leurs attentes, tout en communiquant au quotidien sur vos impératifs de production. Faites un bilan à la fin de la première période de livraison pour voir les améliorations possibles.

**Le réseau des
paysans-conseils**



Transmettre une AMAP

Annoncer votre départ

L'arrêt d'un partenariat et la recherche d'un nouveau paysan sont sources d'angoisses pour les référents d'AMAP. Pour leur permettre d'anticiper votre départ, il est important de l'annoncer et d'expliquer l'arrêt du partenariat aux amapiens suffisamment longtemps à l'avance.

Aider l'AMAP dans sa recherche de paysan

Au fil des livraisons vous avez appris à connaître le fonctionnement et les attentes propres à cette AMAP que vous quittez ; ainsi, vous pouvez être un atout important dans sa recherche d'un nouveau paysan qui lui corresponde.

- Parlez-en aux paysans de votre réseau et entourage
- Conseillez à l'AMAP un ou plusieurs paysan(s) qui pourraient convenir
- Accompagnez les amapiens à la visite de ferme du futur paysan

Passer le relais

Il est important de transmettre votre expérience individuelle à votre successeur :

- Votre fonctionnement avec l'AMAP
- Les outils informatiques mis en place pour faciliter le partenariat
- La manière dont vous avez calculé le prix de votre panier
- Le contenu de votre panier en fonction des saisons
- Les habitudes alimentaires des amapiens

Pensez à informer le réseau **Les AMAP de Provence** de l'évolution de vos partenariats. Un de ses rôles est justement de mettre en lien AMAP et paysans et d'accompagner la construction d'un nouveau partenariat. Le réseau propose également des outils (modèles de contrats, outils de calcul du prix du panier...).

**PAYSAMAP Le réseau des
paysans-conseils**

Les AMAP de Provence
Maison des Paysans et du Monde Rural
2, av. du lieutenant-colonel Reffnaud
13660 ORGON
Tél : 04 90 73 52 06
Permanences téléphoniques :
du lundi au vendredi de 8h30 à 16h30
pa@samap@lesamapdeprovence.org

Vous êtes-vous posé les bonnes questions avant de Reprendre une AMAP ?

Si vous avez déjà un ou plusieurs partenariats AMAP :

1. Pourquoi le partenariat précédent s'est-il arrêté ?
2. Est-ce que je connais les différents modes de fonctionnement possible en AMAP ? Est-il possible d'assister à la livraison d'autres AMAP pour m'inspirer de leurs pratiques ?
3. Est-ce que je vais pouvoir assurer ce nouveau partenariat (présence aux livraisons, quantités et diversité suffisantes...)?
4. Est-ce que les modalités du contrat correspondent bien à mes impératifs ?
5. Est-ce que le prix fixé me permet de rentrer dans mes frais ?

Si vous n'êtes pas paysan en AMAP référez-vous à fiche devenir paysan en AMAP.

« Je me demandais tellement si j'allais réussir à faire des paniers qui tiennent la route que je n'ai même pas osé discuter avec eux du contrat » G. 35 ans, maraichers en AMAP

