

Se lancer dans un partenariat AMAP

Fiche pour les groupes en AMAP



Se questionner sur ses pratiques en AMAP



1

Relations entre le groupe en l'AMAP et le·la paysan·ne

Certain·e·s producteur·trice·s ont besoin de beaucoup d'AMAP pour écouler leur **production**: Le·la paysan·ne rencontre des difficultés à être présent·e à toutes les livraisons lorsqu'elles sont fréquentes. Par ailleurs certaines productions ont une fréquence de livraison assez faible (exemple : viande ou miel une à deux fois par an par exemple) dans ce cas-là on ne voit que très rarement le·la paysan·ne



Comment est établi le lien entre les amapien·ne·s et le·la paysan·ne lorsqu'il·elle ne peut pas être présent·e ?



Idées : entretenir la relation par échange de mail, invitation à un pot avec les amapien·ne·s, relai des informations de la ferme aux autres amapien·ne·s, organiser des activités à la ferme avec **chaque paysan·ne**.

A retenir : Le lien développé entre le·la paysan·ne et ses groupes AMAP (via la communication, la présence, les visites à la ferme et 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 maintenir ce lien, garant du partenariat AMAP.

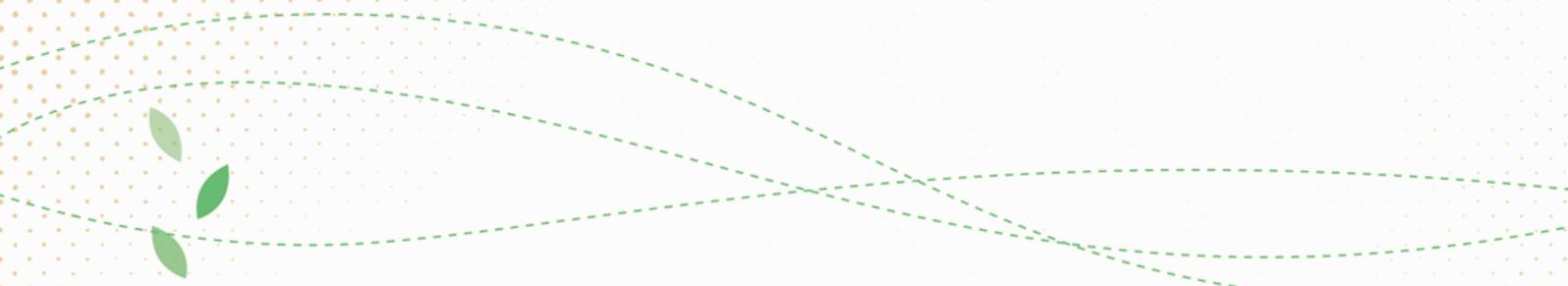
Dans le cadre de la multiplication des partenariats au sein d'un groupe AMAP il est important de garantir un engagement équivalent à tou·te·s les paysan·ne·s.



Comment réussir à s'impliquer de la même manière auprès de chaque paysan·ne lors de la multiplication des partenariats ?



Idées : Faire attention à intégrer tous les paysan·ne·s dans la vie de l'AMAP : AG, réunions ..., veiller à organiser des visites et atelier à la ferme chez tou·te·s les paysan·ne·s, **nommer des référent·e·s par production**





Quels types de partenariats souhaite-t-on mettre en place avec le groupe ?

Les groupes en AMAP sont de plus en plus sollicités par des producteur·rice·s de tous horizons et la demande d'avoir des produits diversifiés dans les AMAP est souvent grande. Ainsi pour chaque partenariat que l'on souhaite mettre en place il peut être intéressant de se questionner sur les points suivants :



Quelle aire de production privilégie-t-on ?

La charte des AMAP suggère la création « d'une dynamique territoriale » et le soutien à une agriculture paysanne locale. Avant de se lancer dans un partenariat il peut être intéressant de **se questionner sur ce que l'on veut soutenir et qui l'on veut soutenir** avec le groupe en AMAP



Quel périmètre pour les paysan·ne·s que l'on soutient (Ile de France uniquement ? France ou étranger ? ...)



Il y a t il des paysan·ne·s plus proches que l'on pourrait soutenir ? Pourrait-on consacrer nos efforts à aider à la relocalisation de certaines productions ?



Est -ce que le·la producteur·rice en question est un·e paysan·ne ?

Le partenariat AMAP implique le soutien à un·e paysan·ne; le soutien à un·e artisan·e (artisan·e boulanger·e par exemple et non paysan·ne boulanger) relève d'un autre cadre. La charte des AMAP invite cependant « à la dissémination positive de « l'esprit AMAP » dans tous les secteurs de l'économie sociale et solidaire ; il encourage la création d'autres partenariats locaux (artisanat, finance, culture, etc.). ». Même si un partenariat avec un·e artisan·e ne peut pas être un contrat AMAP, il peut être intéressant de réfléchir à un autre cadre sur ce type de partenariat



Quels types de productions souhaite-t-on intégrer au groupe (artisans ou seulement paysans) ?



Comment adapter le cadre AMAP à un partenariat artisan en intégrant la prise en compte des aléas de production de ce dernier ?





Est-ce qu'il est possible d'établir un contrat d'engagement solidaire avec le·la producteur·rice afin de sécuriser sa production et de lui assurer une rémunération correcte ?

Remarque: Parfois on ne pense pas à établir un contrat solidaire ou on ne penche pas pour cette solution par volonté des paysan·ne·s eux même (exemple: commande groupée sans engagement sur la saison), il peut donc être intéressant d'en discuter avec eux pour établir un véritable contrat AMAP



Conception des contrats



Est-ce que la solidarité en cas d'aléas a été réfléchi en amont des contrats ?

Dans le cadre des AMAP en maraîchage, on parle d'aléas climatiques, mais d'autres aléas sont possibles dans le cadre d'autres productions, par exemple le risque sanitaire en élevage, les risques de baisse de production annuelle en arboriculture... Vous pouvez consulter les fiches productions (œufs, volaille, produits laitiers, fruits)



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



Est-ce qu'il y a un échange d'argent à la fin /mi contrat ?

L'échange d'argent pose des questions sur la solidarité en cas d'aléas. On réajuste rarement (si ce n'est jamais) 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 le contrat engage le·la paysan·ne 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 au/ à la paysan·ne de faire 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...)





Est-ce qu'une visite de ferme/ atelier pédagogique est prévue ?



Est-ce que le·la paysan·ne s'engage à être présent à la livraison ?

Ces deux éléments sont à prévoir lors de la mise en place d'un contrat car ils sont garants du lien social entre paysan·ne et amapien·ne et de l'engagement des amapien·ne·s sur la ferme

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·la paysan·ne 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 sur la ferme) n'est pas un lieu de vente ; toute la marchandise écoulee doit être prépayée et contractualisée, et l'échange d'argent ou la vente au déballage sur le lieu de distribution est interdit.

