



Analyser vos partenariats sur des produits transformés

Fiche pratique – Février 2024

En mars 2022, l'assemblée générale du Réseau AMAP IdF a voté une [motion](#) proposant un cadre visant à différencier les partenariats qui ont leur place dans une AMAP de ceux qui mettent en danger notre modèle en sortant de son cadre éthique et juridique.

Retrouvez dans cette fiche des conseils pour questionner vos partenariats sur des produits transformés.

1. Cadre des partenariats sur des produits transformés

Les deux cas possibles de partenariats AMAP dans le cadre de produits transformés alimentaires :

- Le partenariat est avec un·e **paysan·ne artisan·es qui transforment des matières premières qu'il·elle produit.**
- Le partenariat est avec un·e **artisan·e qui est en relation directe avec une ferme paysanne :**
 - Pour son approvisionnement en matières premières
 - Ou comme activité intégrée à une ferme et participant à la viabilité économique et à la diversification des activités de celle-ci (cas d'un fournil installé sur une ferme maraîchère par exemple).

Le partenariat avec un·e artisan·e doit répondre aux mêmes engagements et pratiques que ceux avec des paysan·nes !

- **Approvisionnement** des matières premières biologiques auprès de paysan·nes de façon équitable et solidaire en essayant de reproduire les mécanismes de solidarité inhérents aux AMAP
- **Transparence** sur les modalités de production et la situation économique
- **Pédagogie et communication** auprès des amapien·nes sur les enjeux de son activité
- **Partenariat contractualisé** qui respecte le cadre légal et éthique d'un partenariat AMAP et qui est adapté aux besoins et réalités de l'activité concernée.
 - ⇒ Un effort est fait pour sortir d'une commande groupée et continuer à prendre en compte les variabilités et les contraintes de production.

Quelques principes généraux :

- **Un partenariat avec un·e artisan·e ne doit pas faire concurrence à un·e paysan·ne plus proche géographiquement** qui transformerait le même type de produit sur sa ferme.
- Lorsqu'un partenariat est noué avec un·e artisan·e, **les AMAP ne doivent pas être un simple débouché commercial anecdotique de son activité** mais représenter une part significative de son chiffre d'affaires.
- Un partenariat sur des produits transformés non alimentaires confectionnés par un·e artisan·e ne peut pas constituer un partenariat AMAP (à différencier des produits transformés par des paysan·nes pour valoriser une partie de la production, comme la laine par exemple).
- Les matières premières doivent être produites selon les principes de l'agriculture biologique.

2. Grille d'analyse de vos partenariats sur des produits transformés

Les ressources pour vous accompagner :

- La [charte des AMAP](#) et [Le chemin vers la charte](#)
- L'infographie « [3 x 3 engagements AMAP](#) » qui reprend les principes de base d'un partenariat AMAP

S'agit-il de produits transformés alimentaires ou non alimentaires ?

Quelle place l'AMAP représente parmi les débouchés de votre partenaire ?

MODALITES DU CONTRAT :

Êtes-vous engagés avec votre partenaire via un contrat sur une période déterminée ?

- En AMAP, il doit y avoir un engagement dans la durée vis-à-vis des partenaires, qui correspond généralement à la période / saison de production.

Ce contrat est-il adapté aux besoins et réalités de l'activité (variabilité et contraintes de production) ?

- En AMAP, on s'engage sur une part de production variable pour laisser de la flexibilité aux partenaires par rapport à la production disponible.

APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES ET LIEN AVEC L'AGRICULTURE PAYSANNE :

Les matières premières sont-elles produites selon les principes de l'agriculture biologique ?

Votre partenaire produit-il-elle les matières premières sur sa ferme ?

- Il peut y avoir un-e artisan-e boulanger-ère qui transforme les céréales produites sur la ferme, ou un-e maraicher-ère ou arboriculteur-riche qui transforment une partie de sa production en conserves.

Sinon, achète-t-il la matière première directement à la ferme qui la produit ou passe-t-il par un intermédiaire (moulin, grossistes etc.) ?

- Si l'artisan-e ne s'approvisionne pas auprès d'une ferme pour la majorité de ses matières premières, le lien avec l'agriculture paysanne est très diffus.
- Par exemple, si l'artisan-e boulanger-ère travaille avec des « gros moulins », il-elle n'accompagne pas les fermes céréalières qui diversifient leurs activités et créent de la valeur ajoutée en transformant leur production à la ferme (farines).

Quelle solidarité avec les fermes qui fournissent la matière première ?

- Engagement de l'artisan-e sur des volumes de production et des prix fixes et déterminés par la ferme
- Solidarité avec la ferme en cas d'aléas sur la production
- Proximité géographique avec la ferme

TRANSPARENCE :

Connaissez-vous les méthodes de production du produit ?

Comment est fixé le prix du produit ? Permet-il de garantir la viabilité de l'atelier et des fermes qui produisent les matières premières ?

PEDAGOGIE ET COMMUNICATION :

L'artisan-e est-il présent-e aux distributions ?

Communique-t-il régulièrement aux amapien-nes sur son activité ?

Accueille-t-il les amapien-nes dans son atelier ?

ET APRES LE DIAGNOSTIC ON FAIT QUOI ?

- Si le partenariat sort du cadre éthique et juridique de l'AMAP, il faut envisager de le « sortir » de l'AMAP. Tous les partenariats n'ont pas leur place en AMAP.
- Pour tous les « bons plans » qui ne peuvent pas faire l'objet d'un partenariat AMAP, vous pouvez initier un [groupement d'achat en dehors de l'AMAP](#).
- Pour les partenariats que vous souhaitez poursuivre avec des artisan-es, vous pouvez travailler avec eux pour se rapprocher du modèle AMAP (à partir des questions ci-dessus).