Devenir paysan en AMAP

© [AMAP des Pénitents]

Participer au mouvement des AMAP c'est adhérer à un socle de valeurs communes qui se matérialise par la charte des AMAP réécrite de façon participative en 2014. Bien qu'il existe un caractère commun à l'ensemble des AMAP, chacune possède ses propres spécificités. C'est pourquoi, cette fiche thématique ne peut pas proposer de recette toute faite. Vous y trouverez, en revanche, un maximum d'éléments pour comprendre les particularités de ce débouché, ainsi que de bonnes pratiques et les écueils à éviter. Il s'agit ainsi de mieux maîtriser l'organisation de votre activité avant de vous engager sereinement dans un partenariat AMAP.

Intégrer un partenariat AMAP, ça consiste en quoi ?

Être professionnel de l'agriculture

Avoir un numéro de SIRET et le statut de chef d'exploitation à titre principal ou secondaire (ou, a minima, de cotisant solidaire à la MSA[1]).

Développer des compétences spécifiques

Les partenariats AMAP sont indissociables de la notion de co-production. Il s'agit donc pour le paysan de penser à rebours, de cultiver ou conduire leur élevage pour nourrir des foyers. Ce qui est produit sur la ferme doit prendre en compte les besoins alimentaires des amapiens et la vente des paniers doit correspondre aux besoins économiques de la ferme. Cette conception du partenariat induit des compétences spécifiques en termes :

- d'organisation de l'activité agricole (planification des cultures et de la production, choix des espèces et variétés)
- de transparence et de relationnel avec les amapiens.

Accompagnement *Les AMAP de Provence*
La visite d'accueil, réalisée en présence d'un paysan-conseil de la même filière, permet d'échanger sur votre capacité à produire et commercialiser en AMAP.
A l'issue de cette visite, un accompagnement individuel peut vous être proposé pour vous permettre de débuter plus sereinement vos partenariats.

[1] Statut social à réfléchir avec un paysan-conseil ou un conseiller à l'installation

L'AMAP, c'est un engagement réciproque,

Avec des avantages

- Visibilité sur l'écoulement des denrées (nombre de paniers/saison contractualisé)
- Facilité de trésorerie : paniers prépayés
- Lien social
- Solidarité des amapiens en cas d'aléas climatiques ou d'accidents techniques
- Participation active des amapiens

Et une nécessité d'organisation

- Technicité dans la production : diversité et régularité pour livrer les paniers satisfaisant les amapiens
- Engagements auprès des amapiens
- Présence aux livraisons
- Implication dans la vie de l'association (AG, …)
- Paiement par chèques individuels et multiples (temps de gestion comptable à prévoir)

« Il faut beaucoup d'organisation, de planification et de persévérance pour livrer des paniers homogènes et diversifiés. C'est stressant, on se sent redevable auprès des amapiens ». *(G. 35 ans, maraîcher en AMAP)*

La Charte des AMAP : votre point de repère pour assurer un bon partenariat

La Charte des AMAP de mars 2014, « *fruit d'une réflexion participative inter-régionale (…), est le document fondateur et fédérateur de toutes les AMAP en France* ». « *Au sein d'une AMAP, amapien-ne-s et paysan-nes, s'engagent à respecter les principes de la Charte des AMAP* » (Charte des AMAP, 2014).

Démarche d'Agriculture Paysanne et pratique agro-écologique

Extrait de la Charte

« Une AMAP soutient une agriculture respectueuse des hommes, de l'environnement et de l'animal, en référence aux fondamentaux de l'agriculture biologique. En particulier, elle s'engage dans une activité agricole : durable, diversifiée et adaptée au territoire, en rupture avec l'agro-chimie (sans engrais ni pesticides chimiques de synthèse,…) et toute entreprise d'appropriation mercantile du vivant (sans OGM,…) ».

- Comme son nom l'indique, l'objet de l'AMAP est le Maintien de l'Agriculture Paysanne. La Charte des AMAP s'inscrit dans une démarche d'agro-écologie, sur les principes de l'agriculture paysanne prenant en compte le respect du travail du paysan et ceux de l'agriculture biologique prenant en compte les pratiques saines, respectueuses des hommes et de la nature, sans produits chimiques de synthèse, ni OGM, ni même d'utilisation mercantile du vivant.
- AMAP et amapiens, s'engagent à soutenir des paysans pratiquant l'agro-écologie, dans une démarche d'amélioration de leurs pratiques. Ils peuvent choisir de créer un partenariat avec des paysans sans certification mais qui ont des pratiques biologiques respectant le cahier des charges AB.

Les visites d'évaluation participatives mises en place par le réseau *Les AMAP de Provence* visent à accompagner AMAP et paysans dans le respect des principes et engagements de la charte des AMAP de 2014.

Un engagement économique

Extrait de la Charte

- **« Livrer à périodicité préétablie des aliments de saison, frais ou transformés, diversifiés et issus de leur ferme**
- **Mettre en œuvre les moyens nécessaires visant à assurer la livraison régulière des parts de production définies par le contrat**
- **Déterminer en toute transparence avec les amapiens un prix forfaitaire stable, garanti et équitable sur la durée du contrat »**

- La livraison régulière de paniers en AMAP requiert une gamme variée et diversifiée (Par exemple : pour un panier hebdomadaire de 8 à 10 légumes différents, il faut cultiver 40 à 120 variétés sur l'année).
- Le calcul d'un prix de panier doit vous permettre de vous rémunérer et de viabiliser votre ferme.

cf. fiches thématiques : Composer son panier pour les AMAP, Planifier ses cultures pour livrer des paniers en AMAP et Fixer le prix de son panier (à venir)

Un engagement social

Extrait de la Charte

- **Être présents sur le lieu de livraison (ou occasionnellement représentés)**
- **Créer et entretenir des liens avec les amapiens**
- **Sensibiliser les amapiens à leur métier et à la vie de la ferme**
- **Participer à l'organisation de visites de ferme et d'ateliers pédagogiques**

- La présence du paysan aux livraisons est essentielle. C'est le moment où il peut échanger avec les amapiens sur les difficultés et les bonheurs de son travail au quotidien.
- C'est au moment des visites et ateliers pédagogiques que l'amapien est en prise directe avec la réalité du métier de paysan. C'est aussi lors des journées pédagogiques que la solidarité prend tout son sens. Les amapiens soutiennent le paysan en apprenant à remonter une serre, planter des pommes de terre,…

Cf. fiches thématiques : « Accueillir les amapiens sur sa ferme » et Communiquer et construire une relation de confiance avec les amapiens ».

Former ou s'associer à un groupe

Comment les paysans trouvent-ils leur première AMAP[1]

- Contrats légués par des paysans voisins quittant une de leurs AMAP (40%)
- Démarchage par une AMAP cherchant à élargir sa gamme (40%)
- Connaissances personnelles avec des amapiens (famille/amis) (10 %)
- Le paysan démarche l'AMAP ou est à l'initiative de la création d'une nouvelle AMAP (10 %)

Cas spécifique pour les maraîchers : dans le cadre d'une création d'AMAP, il est en général le premier paysan qui construit le partenariat. La proposition de devenir maraîcher en AMAP peut se faire par votre volonté mais aussi par la sollicitation du groupe de « consommateurs ». Attention cependant à ne pas se substituer au rôle des amapiens, qui doivent être moteurs dans la création, puis dans le fonctionnement de l'AMAP.

Les AMAP de Provence recense toutes les AMAP de PACA et les paysans qui les livrent. Le réseau peut : vous informer des débouchés potentiels dans votre filière, dans votre secteur géographique et vous mettre en contact avec des AMAP.

Accompagnement à la création d'AMAP : la création d'AMAP fait l'objet d'un guide à part entière que le réseau met à disposition des AMAP émergeant au travers d'un accompagnement spécifique.

Être connu et reconnu

Si vous souhaitez entrer en AMAP, nous vous conseillons de développer vos réseaux paysans et consommateurs pour améliorer votre visibilité sur le territoire visé. Soyez visible sur d'autres lieux de vente directe (vente à la ferme – marchés – etc.), participez aux groupes et formations agricoles.

« Un voisin maraîcher en AMAP cherchait un remplaçant. J'étais en bio, diversifié et géographiquement proche, le partenariat s'est fait facilement» (D. 59 ans, maraîcher en AMAP)

[1] Données issues de l'étude de Les AMAP de Provence, « Acquisitions de références sur le métier de paysan en AMAP », juin 2016.

Initier le partenariat

Cherchez le bon compromis entre les besoins inhérents à votre activité et les attentes des amapiens.

Toutes les AMAP fonctionnent bénévolement et chacune a un rythme différent. Pour construire un nouveau partenariat, les modalités du contrat doivent être définies en amont :

- Prix du panier : plusieurs méthodes permettent de définir le prix du panier en AMAP (coût de revient, alignement sur les prix du marché ou des autres AMAP,…). La méthode doit être discutée avec les amapiens.
- Nombre de contrats minimum à livrer afin de ne pas vous déplacer à perte. Certains paysans incluent les frais de livraison dans le prix du panier, d'autres choisissent de réduire la fréquence de livraison pour réduire les frais de déplacement (valable uniquement sur les denrées avec une durée de conservation suffisante).
- Plus la durée de conservation de vos produits est courte, plus la fréquence de livraison est importante. Elle sera également déterminée en fonction des besoins des amapiens et de la rentabilité économique de la livraison.
- La saisonnalité de votre production et la diversité que vous pouvez proposer en fonction des saisons, détermineront vos périodes de livraison.

Astuce

Il peut être possible de faire des livraisons au coup par coup, tout en maintenant une contractualisation (prépaiement).

© [AMAP de Sanary]

Pérennisez vos partenariats

Facteurs de réussite identifiés chez les paysans en AMAP

- Contexte d'installation (appui par des professionnels et des pairs, formations, capital matériel à l'installation)
- Caractéristiques et qualités personnelles : bonne communication, technicité, planification des cultures, persévérance, résilience, éthique…
- Stratégie entrepreneuriale : commercialisation, communication, réseau, organisation, etc.
- Contenu et qualité du panier
- Composition avec les facteurs « externes » : climat, foncier…
- Investissement et dynamisme des groupes d'amapiens

« Paysan c'est un métier, paysan en AMAP c'est un métier en plus » : développer une posture et des compétences spécifiques à la vente en AMAP vous permettra d'être plus serein dans votre activité et de pérenniser vos partenariats.

Accompagnement *Les AMAP de Provence*
75% des paysans ont une expérience de terrain avant d'initier leur premier partenariat, soit sur leur propre exploitation, soit en tant qu'ouvrier agricole. Rencontrer un paysan-conseil peut aider à étoffer son réseau, mutualiser les bonnes pratiques, connaître une personne ressource pour tous les questionnements en lien avec la vente en AMAP. Renseignez-vous sur les possibilités de tutorats et visites d'évaluation participative.

« Dans tous les cas, il faut avoir un minimum de 2 ans d'expérience chez un maraîcher ». G. 35 ans, maraîcher

Vous êtes-vous posé toutes les bonnes questions avant de vous lancer en AMAP ?

1. Quelles sont mes motivations ?
2. Mon statut professionnel m'autorise-t-il à commercialiser en AMAP ?
3. Mes pratiques agricoles sont-elles en accord avec la Charte des AMAP ?
4. Quelle quantité et quelle diversité est-ce que je peux m'engager à produire ? sur quelle période ?
5. Quel espace de stockage pour mieux échelonner ma production sur une longue durée ?
6. Le partenariat AMAP est-il économiquement pertinent pour mon système de production ?
7. Jusqu'à quelle distance est-ce que je peux me permettre de livrer pour ne pas me déplacer à perte ?
8. Mes autres modes de commercialisation sont-ils complémentaires au système AMAP ?
9. Est-ce que j'ai envie de prendre le temps d'échanger avec les amapiens et référents d'AMAP ?

« Pour pouvoir garantir assez de paniers, j'essaye de produire plus et d'avoir d'autres débouchés flexibles pour écouler les surplus». L. 38 ans, maraîcher

PAYSAMAP Le réseau des paysans-conseils

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

Date d'édition : décembre 2016

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»

Mouvement Inter-Régional des AMAP