

LE CALCUL DU PRIX EN AMAP

Un des principes fondamentaux des AMAP est de rémunérer les paysan·nes de façon juste et équitable. Il convient de se baser sur l'intégralité des charges de l'exploitation, plutôt que de s'aligner sur des prix de marché souvent sous-évalués.

COMPRENDRE DE QUOI ON PARLE

La part de récolte ou de production

Un partenariat en AMAP implique d'adopter une nouvelle logique de production. Les paysans s'engagent à fournir régulièrement aux amapiens une certaine quantité de denrées de qualité, en échange d'une rémunération juste qui reconnaît la valeur du travail paysan. Ce modèle repose sur le partage de la récolte : tout au long de l'année, la production est divisée entre les foyers en tenant compte des aléas.

En AMAP, on parle de « part de récolte » plutôt que de « panier ». Pourquoi ?

Pour insister sur la dimension solidaire, globale et engageante du contrat en AMAP. Ce terme illustre également la sortie de la logique marchande et capitaliste que le terme « panier » peut sous-entendre.



Méthode du calcul du prix de la part de récolte

Il existe plusieurs bases et modes de calcul :

- les charges globales de la ferme (la méthode la plus juste) ;
- le coût de revient : il faut alors déterminer les charges par cultures et établir un prix auquel il faut vendre chaque produit pour que les frais engagés par cette culture soient couverts (méthode très chronophage) ;
- le prix du marché (ce qui est déconseillé en AMAP car nous souhaitons justement sortir de la dépendance vis-à-vis du marché) ;
- en s'inspirant de ce que font les autres paysans en AMAP. Néanmoins, chaque exploitation est différente et le prix pratiqué par un paysan ne correspondra pas forcément aux besoins d'un autre.

$$\text{Prix} = \frac{\text{charges de fonctionnement} + \text{salaire(s)}}{\text{Nombre de part de production}}$$

↳ Ce calcul permet d'estimer un prix équitable.

Les charges fixes :

- Assurance
- Certification
- Cotisations sociales
- etc.

Les charges variables :

- Plants/semences/intrants
- Transport (gasoil/entretien)
- Eau, gaz, électricité
- Emballage/caisses
- etc.

Total des charges

Charges exceptionnelles

Rémunération

Exemple du calcul du partage de production sur une petite ferme qui vend 100% en AMAP, avec 70 parts de récolte :

- Charges fixes = 16 000 €
- Charges variables = 10 000 €
- Charges exceptionnelles = 11 000 €
- Rémunération = 25 000 €

Total = 62 000 €

→ Ce qui représente 886€ par part de production sur une année,

→ Avec 48 semaines de livraison cela représente 18,5€ HT soit environ 19€ TTC par semaine par famille.

CRÉER UN PARTENARIAT SOLIDAIRE

Sensibiliser les amapiens

Parler du prix c'est important ! Il ne doit pas y avoir de tabou à discuter du prix avec les amapiens. En AMAP, le paysan s'engage à être transparent sur ses prix et à en garantir une certaine stabilité sur toute la durée du contrat. Les amapiens s'engagent à prépayer la production au juste prix sur toute la durée du contrat. Cette transparence permet de sensibiliser les familles aux différentes charges financières d'une ferme.

Cependant, les amapiens ne fixent pas les prix, la comptabilité agricole est très complexe. L'essentiel est de communiquer afin que les amapiens comprennent. Par exemple, lors du bilan annuel, montrer quelques chiffres clefs comme l'évolution des charges. L'objectif est permettre aux amapiens de comprendre le fonctionnement et les besoins des fermes.

Informar les amapiens en cas de difficultés

Lors du bilan annuel, les amapiens peuvent agir concrètement pour accompagner davantage le paysan vers une viabilité économique de sa ferme en :

- trouvant de nouveaux amapiens ;
- proposant différents tarifs aux adhérents au libre choix (par exemple : prix minimum et prix solidaire de 1€ en plus par panier pour contribuer à valoriser davantage le travail paysan) ;
- imaginant des pistes d'économies pour le paysan (réduction des contenants, boîte d'oeufs nominative...)

Les bonnes pratiques pour parler au groupe du prix et de la situation économique

- S'appuyer sur les référents qui connaissent bien votre situation et créer un lien de confiance.
- Proposer des supports visuels pour expliquer la situation de la ferme, communiquer régulièrement par écrit :
 - Faire preuve de pédagogie.
 - Mettre en place des visites récurrentes à la ferme.

Une bonne habitude peut être de questionner le prix pratiqué en AMAP chaque année ou avant l'établissement de chaque nouveau contrat, afin de vérifier que les prix pratiqués couvrent bien les frais de la ferme.



Plus d'informations sur les formations pour calculer au plus juste le prix de revient :
<https://www.bio-provence.org/formation/>

les amap
de provence

Les AMAP de Provence
 Maison des Paysans
 2 av. du lieutenant-colonel Reynaud
 13660 Orgon

UNION EUROPÉENNE
 Fonds Européen Agricole
 pour le Développement Rural
 L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES

LES PANIERS MARSEILLAIS
 UNE AUTRE ÉCONOMIE EST POSSIBLE

contact@lesamapdeprovence.org
 07 82 14 29 89