

## Circuits courts

Les producteurs en Amap misent sur le **paiement par avance** des paniers et la participation active des consommateurs au fonctionnement de l'exploitation.

# Les clés de succès d'une Amap



**Variété.**  
L'Amap de Vanves (Hauts-de-Seine) réunit un maraîcher, un céréaliier-boulangier, un apiculteur, une éleveuse de bovins, un producteur de pommes et poires et un champignoniste.

**P**ionnières des circuits courts militants, les Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (Amap) seraient aujourd'hui plus de deux mille, selon les dernières estimations du réseau national. Leur modèle économique repose sur l'engagement des consommateurs adhérents – les amapiens – à acheter les produits toute l'année. Ils payent l'intégralité de leurs abonnements par avance, en une ou plusieurs fois. Une aubaine de trésorerie !

« Les consommateurs acceptent le risque : si je récolte beaucoup, ils

ont beaucoup, si je produis peu, ils ont peu », résume Laurent Marbot, maraîcher à Boissy-sous-Saint-Yon, dans l'Essonne, et administrateur du réseau Amap Ile-de-France. En contrepartie, « les amapiens veulent une relation privilégiée avec le producteur. Il faut se placer au même niveau d'exigence que le plus exigeant d'entre eux ! Cela demande un engagement à 100 % et sur le long terme. »

Deux écueils sont à éviter : d'un côté, se reposer sur la solidarité des consommateurs engagés, sans produire assez pour être rentable.

De l'autre, viser la quantité et fournir une dizaine d'Amap, au détriment du relationnel. « Les clients risquent de se lasser et de s'en aller, prévient Laurent Marbot. De même, si un maraîcher multiplie les modes de distribution, comment justifier des prix différents entre une Amap et un magasin ? La confiance se brise. »

### AU MOINS 50 PANIERS PAR SEMAINE

Chaque Amap a son fonctionnement propre, mais les prix sont toujours fixés d'un commun accord avec les membres (lire l'encadré). « Pour un paysan seul, le seuil de rentabilité se situe à 50 paniers hebdomadaires, facturés entre 17 et 24 euros. Et le maximum gérable, à 90 paniers », estime Laurent Marbot. Une réunion par an au moins est nécessaire pour présenter à l'association ses comptes, les frais engagés, les investissements prévus... L'occasion de renouveler les abonnements, mais aussi de rehausser les tarifs, si besoin. Outre l'ajustement des prix aux coûts réels de production, la rentabilité des Amap repose sur la participation bénévole des amapiens, notamment lors des distributions hebdomadaires. Laurent Marbot, par exemple, ne se soucie que d'acheminer ses caissettes jusqu'au point de livraison. Pour lui, le meilleur indice de performance d'une Amap reste la fidélité de ses membres : « Rien à craindre si le taux de renouvellement annuel des contrats reste au-dessus de 90 % ! »

**Alain Cardinaux**



### CONTACT

Plus d'info sur les sites internet

• [www.reseau-amap.org](http://www.reseau-amap.org)

• [www.amap-idf.org](http://www.amap-idf.org)

## « LA CONFIANCE ET LA TRANSPARENCE SONT PRIMORDIALES »

Laurent Marbot retrouve ses amapiens chaque mois de novembre, pour faire le bilan de l'année écoulée, et en mars, pour un point de contrôle.

« La confiance ne remplace pas la transparence », assure le maraîcher, qui a recours aux services d'une contrôleuse de gestion pour vérifier ses comptes.

L'organisation des livraisons est, elle aussi, bien rodée : tous les mardis, Laurent porte ses légumes dans les halles de Vanves (Hauts-de-Seine). L'intégralité de sa production est divisée en 80 « parts de récolte » (les paniers), que les 143 familles adhérentes se partagent

ensuite. Tous se sont entendus sur un prix fixe de 18 € par panier, chacun contenant entre dix et quinze légumes, selon les saisons. Son salaire a également été fixé collectivement, à 2200 € net. « C'est bien plus que ce que je gagnais avant de m'engager en Amap », apprécie-t-il. Reste le temps nécessaire pour exploiter ses 2,7 ha : 50 h/semaine en moyenne, jusqu'à 70 l'été. Quinze jours de vacances ont été décrétés pendant les fêtes de fin d'année. Et en cas de coup dur sur l'exploitation, une cagnotte de 15000 €, abondée tous les mois, permet d'envisager les frais de remplacement.

