

## FICHE 3 Amap S'associer aux consommateurs

De quoi parle-t-on

► **Partenariat.** Les Amap (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne) reposent sur un partenariat entre des producteurs

Seuil de rentabilité

► **De 50 à 90 paniers.** Pour un maraîcher seul, le seuil de rentabilité est estimé à 50 paniers hebdomadaires, facturés autour de 20 euros. Un minimum pour couvrir les coûts de production. En théorie, il n'existe pas de plafond d'apport. Certains producteurs fournissent par exemple plus d'une

Fixation collective du prix

► **Transparence.** Les membres d'une Amap se réunissent au moins une fois par an pour renouveler les contrats. Il convient de leur présenter à ce moment-là une comptabilité précise, afin de définir avec eux un prix de panier apte à couvrir les coûts de production et à assurer un bon niveau de

et un noyau de consommateurs : les premiers s'engagent à fournir leurs produits toute l'année à l'association, et les seconds à les acheter à un prix

dizaine d'Amap. La « philosophie » du mouvement serait plutôt de se consacrer à une seule. Et avec un nombre de paniers limité (90 environ), pour laisser davantage de temps au relationnel.

► **Temps de travail.** L'inconvénient de vendre 100 % de sa production à une seule Amap est de devoir tra-

vailler avec elle en continu toute l'année pour écouler sa production. Or le « trop de légumes » peut s'avérer un frein à l'engagement des « amapiens »... Certaines structures imposent des moments de répit, en fonction des vacances ou des périodes de fêtes. Il faut alors être en mesure de stocker les invendus.

rémunération. C'est également à ce moment que sont discutés les éventuels ajustements, en raison de l'augmentation des charges d'exploitation, par exemple.

► **Prix figés.** Les prix sont figés pour toute la durée de l'abonnement, quelle que soit la quantité ou la qualité des produits vendus. C'est

un risque accepté par le consommateur, en raison de la confiance qu'il accorde au producteur engagé.

► **Rémunération.** Comme pour le prix du panier, le salaire du producteur est discuté avec les consommateurs. Il varie donc d'une Amap à l'autre, selon la bonne intelligence du groupe.

TÉMOIN LAURENCE DESMAZIÈRES MARAÎCHÈRE À CORTRAT (LOIRET)



Laurence Desmazières est en Amap depuis dix ans.

### Parler prix et argent sans aller jusqu'à l'intrusion

Laurence Desmazières cultive 1 200 m<sup>2</sup> de serres, deux hectares consacrés aux légumes de plein champ et un hectare de verger. « Nous sommes deux maraîchers à fournir 100 paniers par semaine à notre Amap créée en 2004. L'idéal serait 120. Je me suis formée au calcul de coûts de revient au sein de l'Afocg 45. Il s'agit d'être encore là demain. Le tout sans rendre nos produits bio trop chers pour nos clients. L'Amap réalise 80 % de notre chiffre d'affaires. Nous vendons nos céleris raves

2 € pour un prix de revient de 2,80. Nous vendons mieux les salades, les courges et les tomates. Nous avons du mal à produire des carottes à un prix acceptable. Après discussions, le conseil d'administration de l'Amap a accepté notre proposition de prix tout comme celle de nous fournir auprès d'une collègue en bio pour les carottes. Nous avons aussi agi sur les charges : nous produisons désormais nos propres plants. Côté tarifs, il ne faut pas franchir le seuil acceptable pour le consommateur. La communi-

cation est essentielle : il faut être prêt à répondre, car les Amap exigent de la transparence. A nous de comprendre ce que veut dire pour certains un prix trop élevé. Cela nous touche mais il faut aussi que l'on vive. Personne n'a la même relation à l'argent. Il n'y a pas de vérité sur les prix. Le fonctionnement collectif de l'Amap est lourd parfois. Il faut de l'énergie. Cela peut nous paraître intrusif. A nous de trouver où mettre la frontière à la transparence. » <http://gatinais.amapp.fr/>



LAURENT MARBOT MARAÎCHER À BOISSY-SOUS-SAINT-YON (ESSONNE)

### Le paiement des paniers par avance est une aubaine de trésorerie !

Je me suis installé en 2006 avec l'objectif de vendre l'intégralité de ma production à l'Amap de Vanves, dans les Hauts-de-Seine. Je lui livrais au départ 50 paniers par semaine à 15 €, de 7 à 10 légumes. Très vite, je me suis rendu compte que ce n'était pas rentable. Il fallait trouver le moyen d'augmenter mon chiffre d'affaires. D'un commun accord avec mes « amapiens », nous avons décidé d'augmenter progressivement les prix et mes parts de récolte. En 2012, nous avons trouvé notre rythme de croisière : 80 paniers hebdoma-

naires, contenant entre 10 et 15 légumes, selon les saisons, et facturés 18 €. Ce qui m'assure un chiffre d'affaires annuel de 73 000 €. Le prix est étudié pour couvrir les coûts de production. En termes de volume, j'ai atteint une limite : si j'augmentais encore mes parts de récolte, non seulement je dépasserais les besoins de l'Amap, mais je rognerais en plus sur le temps consacré au relationnel, élément fondamental de l'association.

► **Outre le temps de travail bénévole** des consommateurs, notamment lors des livraisons,

l'avantage est de pouvoir disposer d'une avance de trésorerie dès le début d'année, grâce au système d'abonnements. Une formule idéale pour payer ses fournitures ou investir dans des machines. Le problème est que tout le monde n'a pas les moyens d'acquitter toute une année de parts de récolte en un seul chèque. Il faut inciter ceux qui peuvent se le permettre à le faire et offrir des facilités de paiement aux autres. Nous avons proposé des règlements mensuels de 77 €. Pour insister sur l'esprit d'engagement, nous offrons aussi la possibilité de

payer en quatre fois : un premier règlement de 300 € dès janvier, puis d'autres de 250, 200 et 170 €, étalés sur l'année. Au final, sur 80 paniers, 35 sont payés en une fois, 40 en quatre fois et seulement 5 mensuellement. **Les amapiens se sont entendus dès le départ pour me verser un salaire de 2 000 € net.** Trois ans plus tard, ils sont revenus me voir pour me proposer 200 € de plus. Une réévaluation bienvenue, car mes charges avaient augmenté. Aujourd'hui, je gagne bien plus qu'avant de m'engager avec eux !

Bénévolat

► **Consommateurs engagés.** La rentabilité des Amap repose en grande partie sur la participation bénévole des consommateurs. Ils trouvent le lieu de livraison, organisent à tour de rôle le partage des paniers, supervisent eux-mêmes le renouvellement

des contrats et assurent une présidence tournante de l'association.

► **Relation privilégiée.** Les clients en Amap recherchent une relation privilégiée avec le producteur. Certains vont jusqu'à collaborer aux travaux de la ferme, voire sou-

tenir financièrement les investissements. Tout repose sur la solidarité, la convivialité et la confiance mutuelle. Un engagement fort des consommateurs, que peuvent redouter certains paysans soucieux de leur indépendance...