

Communiqué inter-AMAP

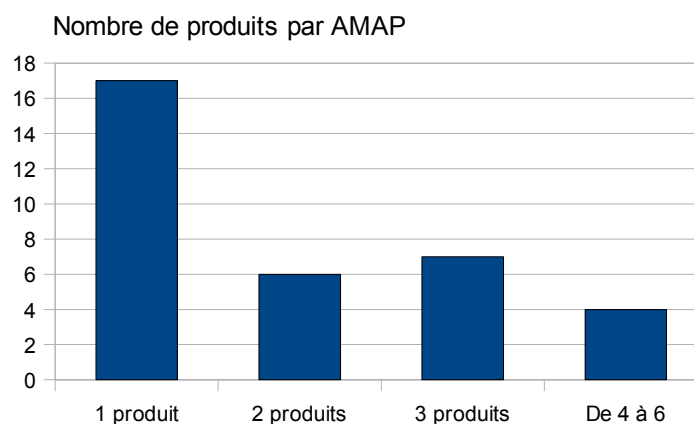
Mutualisons les expériences et les pratiques...

JUIN 2011

Association des AMAP d'Armorique
17 rue du bas village, C.S 37725 35577 Cesson-Sévigné cedex
Tél. 06 42 02 12 08 contact@amap-armorique.fr

Une AMAP = un producteur ?

L'observation de 34 AMAP nous montre que la moitié d'entre elles sont des AMAP dites « mono-producteurs », c'est à dire constituée autour d'un unique producteur. L'intégration de produits complémentaires est cependant loin d'être un acte isolé, puisque 17 AMAP (l'autre moitié) sont « multi-producteurs », la majorité d'entre elles accueillant 2 à 3 produits (13 AMAP sur 17).



Parmi les AMAP Mono-producteur, 12 sont des AMAP Légumes, 3 des AMAP Fromages, et 2 des AMAP Pain. Les produits dits complémentaires sont ensuite divers et variés : lait, œufs, pain, pommes, fruits rouges, viande (bovine, volaille, cochon), jus de pomme, miel...

L'entrée d'un deuxième producteur est amorcée soit par la demande des consommateurs qui souhaitent acheter davantage de produits paysans par ce type de circuits, soit par la rencontre avec un producteur qui sollicite l'AMAP pour y vendre ses produits.

Les AMAP qui comptent le plus de producteurs ont souvent pour motivation le fait que « tout ce qui est vendu via l'AMAP ne passe plus par le supermarché ». L'occasion pour les amapiens de réduire considérablement leurs achats à l'extérieur ainsi que le bilan carbone lié à leurs courses alimentaires !

Reste que ce point de vue est loin d'être partagé par tous les amapiens. Le débat du « mono-producteur » est un élément très controversé au sein des AMAP. En effet, la charte des AMAP fait de cet élément un principe fondateur :

Principe 11 de la charte des AMAP : Une AMAP par producteur et par groupe local de consommateur

Il est indiqué dans cette même charte que :

5.3 L'achat de produits complémentaires : Les Amapiens souhaitant disposer de produits complémentaires (viande, fromage, pain ...) devront créer obligatoirement une nouvelle AMAP. Ils trouveront sur leur territoire d'autres consommateurs susceptibles de porter ou adhérer à ce projet.

Nous avons pu observer à ce propos que les produits dits « complémentaires » semblent chercher l'appui des AMAP Légumes pour faciliter leur commercialisation et l'engagement des adhérents dans la durée. En effet, pour les producteurs de pain, d'œufs ou encore de fromage, le problème se corse : « les gens ne font pas l'effort de venir pour du fromage ». La solution pour certains est de faire leur distribution pendant une distribution de légumes (même heure, même local). Il n'en reste pas moins que lorsque le maraîcher fait une coupure (la plupart des maraîchers stoppent leur distribution en avril, entre la fin d'un contrat et le renouvellement du suivant), les amapiens ne s'inscrivent pas toujours pour les autres produits en attendant la reprise des légumes. L'explication étant que ces produits annexes ne constituent pas forcément la « base » de la consommation alimentaire. Ces



Communiqué inter-AMAP

Mutualisons les expériences et les pratiques...

JUIN 2011

Association des AMAP d'Armorique
17 rue du bas village, C.S 37725 35577 Cesson-Sévigné cedex
Tél. 06 42 02 12 08 contact@amap-armorique.fr

AMAP « complémentaires » l'ont bien compris et elles partagent pour la plupart le lieu, le jour et l'heure de distribution des AMAP Légumes.

Pour certains producteurs d'œufs, de viande, de pain, ou de produits laitiers, la solution n'est pas de créer une AMAP « Œufs » ou « Pain »... mais bien de s'intégrer dans une AMAP déjà constituée, car les quantités vendues dans une AMAP sont trop faibles pour en vivre sur ce type de produits, et ils ont donc besoin de plusieurs AMAP pour pouvoir vendre une quantité intéressante et rémunératrice.

Une AMAP ou un contrat ?

Cette question ne semble plus véritablement faire débat : la ferme des Olivades de Daniel Vuillon, berceau des AMAP, accueille des distributions de fromage, fruits, ou autres produits.

Suite aux entretiens réalisés, nous observons deux tendances très différentes au sein des AMAP. Nous avons ainsi repéré certains freins et certains leviers à l'entrée de nouveaux producteurs dans une AMAP :

Une contrainte monétaire pour le consommateur :

Quand il y a beaucoup de contrats dans une AMAP, cela peut représenter une grosse somme à verser au même moment (en début de saison) pour les consommateurs lors du renouvellement. Il s'avère qu'ils auront d'abord tendance à signer les contrats légumes et pain, et que l'engagement pour les produits complémentaires comme la viande ou le fromage ne seront pas prioritaires pour les amapiens : « les gens attendent un peu et renouvellent en cour de saison ». Nous dévions alors du rôle premier de l'AMAP envers les producteurs : continuité dans la relation, sentiment de sécurité et capacité de planification de la production et des ventes pour éviter les pertes et le gâchis des denrées agricoles.

Il est possible qu'en chevauchant les contrats cet aspect puisse se résorber, cela permettant aux consommateurs de ne pas avoir à verser la somme de tous ses produits au même moment. Cependant la gestion des chèques par un membre de l'association ne serait alors plus un acte unique par saison, mais serait réparti sur l'année, ce qui ne facilite pas le travail des bénévoles de l'association.

Une contrainte pour l'accompagnement du producteur dans son projet :

De nombreux producteurs en AMAP sont dans une démarche de polyculture élevage et ont pour projet de diversifier leurs cultures sur le long terme. Des AMAP constituées autour d'un seul et unique producteur vont d'année en année accompagner celui ci dans sa démarche d'évolution et de développement de sa ferme. La relation de soutien et de convivialité entre les mangeurs et le producteur peuvent ainsi aboutir à une influence réciproque :

- les mangeurs se sont adaptés au rythme des saisons, au choix de production du paysan, aux variétés qu'il a cultivé, ont redécouvert une nouvelle manière de se nourrir, et ont pu s'approcher du travail de la terre et suivre l'avancée des récoltes.
- le producteur s'est senti soutenu dans son projet, il a pu échanger sur son métier et son mode de production, ce qui lui a permis d'élaborer petit à petit sa vision de la paysannerie en accord avec les bénéficiaires de son travail. Il a pu écouter les besoins, les envies, les remarques positives ou négatives de ses mangeurs, il fait le choix dès lors de communiquer avec eux sur ces divergences et peut adapter ses cultures, ses variétés en fonction de la demande et de ces échanges.

Cette relation d'échange qui se crée fait qu'à terme un lien se renforce et donne une place active à chacun dans le rapport qui se joue. Les consommateurs peuvent alors faire le choix de soutenir un producteur dans la plantation d'un verger, dans l'installation de poulaillers... car ce n'est plus un produit qu'on soutient mais une ferme de proximité qui a la capacité de se développer et d'aller vers une plus grande biodiversité.



JUIN 2011

Communiqué inter-AMAP

Mutualisons les expériences et les pratiques...

Association des AMAP d'Armorique
17 rue du bas village, C.S 37725 35577 Cesson-Sévigné cedex
Tél. 06 42 02 12 08 contact@amap-armorique.fr

Il s'avère que pour les AMAP multi-produits, les producteurs ne seront pas accompagnés de la même manière dans un projet de diversification. De plus, il est fort probable qu'il ne pourra pas vendre tous les produits de sa ferme dans la même AMAP car ce produit recherché dès le départ par les Amapiens sera déjà proposé aux consommateurs, par la contractualisation avec un autre paysan.

Favoriser une construction dans le temps et une réflexion collective

A travers nos enquêtes, nous avons repéré des initiatives qui amènent à réfléchir sur des pistes d'actions :

Premier point : *il est important de veiller à ne pas alourdir la gestion de l'AMAP (chèques, contrats, relance auprès des adhérents...) au risque d'essouffler les personnes en charge de son administration. Une solution ? Déléguer et engager la responsabilité des AMAPiens : certaines AMAP qui optent pour l'entrée de plusieurs producteurs ont eu l'idée de mettre en place un référent par producteur, ce qui permet de ne faire entrer un produit qu'à condition qu'une personne au moins assure le lien entre l'AMAP et le producteur.*

Au niveau de la gestion de l'association, certains administrateurs sont satisfaits de l'entrée mono-producteur et estiment que « c'est déjà assez de boulot de s'occuper d'un producteur », « il faut jouer la prudence et déjà être clair avec le producteur de légumes même si on a des demandes pour d'autres produits mais la priorité c'est la construction relationnelle dans l'AMAP et la confiance avec le producteur »

D'autres qui accueillent plusieurs producteurs ont mis en place un système de référents : « un référent par producteur c'est moins de travail pour le bureau ». Les mêmes estiment que le travail de gestion des chèques et de la trésorerie n'est pas plus compliqué avec un ou deux producteurs voire davantage, si ce n'est qu'il prend davantage de temps. Cependant, cela ne revient qu'une fois par saison au début du contrat, et n'est pas un frein important pour l'entrée de nouveaux produits lorsque l'outil de gestion est bien conçu.

Deuxième point : *Il semble fondamental que les AMAP n'oublient pas que leur association est également un moyen de **recréer des liens entre mangeur et paysan** en nouant un pacte financier mais pas seulement. De nombreuses personnes interrogées, producteurs et administrateurs, s'interrogent sur le devenir des AMAP qui accueillent de nombreux produits : « il ne faut pas que les AMAP deviennent des marchés. Comment arrivent-ils à développer le lien social avec tous les producteurs ? ». En effet, dans une AMAP il s'agit également de créer un lien de solidarité, d'entraide, de confiance et de transparence entre les uns et les autres. Si ce lien se coupe, l'AMAP pourrait devenir un marché de producteur, et perdre sa plus-value sociale et environnementale qui réside dans la rencontre entre consommateurs et producteur pour discuter à chaque distribution, dans les animations organisées à la ferme et dans le fait que les consommateurs peuvent agir directement sur leur territoire en soutenant l'agriculteur dans une amélioration de ses pratiques, plus respectueuses de l'environnement. Ce partenariat permet donc une gestion concertée du territoire.*

Camille Botella