

# MON PAYSAN DE QUARTIER : CRÉER ET ANIMER UNE AMAP



Avant d'arriver dans nos assiettes, le légume a souvent connu bien des péripéties. Planté loin, très loin d'ici, dans une contrée où gel et verglas appartiennent à la mythologie, il a été traité et retraité par moult engrais et pesticides avant d'être cueilli et rangé dans une cagette auprès de ses congénères. Direction l'aéroport ou le port autonome le plus proche puis, quelques milliers de kilomètres plus loin, l'étalage d'une grande surface d'où il pourra enfin atterrir dans notre panier.

Ce parcours du combattant a laissé quelques agriculteurs et consommateurs perplexes. Pourquoi obliger le légume à faire un si long voyage quand d'autres sont récoltés à deux pas de chez nous ? Pourquoi lui infliger une escale (payante) dans une grande surface quand il pourrait être directement acheminé du champ jusqu'à notre assiette ? Comment soutenir une agriculture paysanne en voie d'extinction aux portes de nos cités ? De toutes ces interrogations sont nées les AMAP, Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne.

Ces structures créent un système de vente directe entre agriculteurs locaux et consommateurs. Chaque semaine, le premier livre dans un local du quartier un panier de légumes fraîchement cueillis. Les membres de l'AMAP s'y retrouvent pour prendre leurs victuailles et discuter courgettes et tomates. Outre l'aspect gourmand, ce système poursuit plusieurs objectifs : favoriser l'agriculture de proximité pour retisser les liens entre agriculteurs et consommateurs, supprimer les intermédiaires financiers et, à plus large échelle, soutenir une agriculture éthique et responsable, respectueuse de l'environnement.

Près de 1.200 AMAP existent à travers la France en 2010. Certains en prévoient 4.000 à la fin de l'année. Si vous aussi souhaitez rassembler les consommateurs responsables de votre quartier, voici comment faire.

## 1. TROUVER DES CONSOMMATEURS

Association de proximité, l'AMAP s'organise à une échelle pertinente, souvent locale : quartier, lieu de travail, campus, etc. Cela limite votre champ de recherche. Commencez par lister tous les espaces où gravitent des publics susceptibles d'être intéressés : collez des affiches dans les maisons des associations, dans les lieux culturels alternatifs, distribuez de prospectus sur les marchés, placardez des tracts dans le hall d'entrée de votre entreprise, université, etc. En somme, vérifiez votre intuition : est-ce que l'AMAP correspond à une demande de « consom'acteurs » potentiels à côté de chez vous ?

Pensez également à vous inscrire auprès du réseau des AMAP de votre région ou de votre département quand il existe. Tous les voisins intéressés par ce type d'initiatives seront ainsi renvoyés vers vous. Les sites [www.reseau-amap.org](http://www.reseau-amap.org) et [www.miramap.org](http://www.miramap.org) recensent ainsi les coordonnées des réseaux régionaux et des AMAP créées ou en cours de construction.

Il n'existe pas de nombre fixe de consommateurs. On estime cependant que, pour que l'opération soit intéressante financièrement pour l'agriculteur, il faut au moins 25 participants. A plus de 50 il deviendra, inversement, difficile de livrer les paniers.

Il vous faudra ensuite trouver un agriculteur. Durant cette période de recherche, continuez à faire vivre votre groupe en formation. L'inertie d'une trop longue attente peut le faire exploser. A Paris, certaines AMAP ont attendu près d'un an et demi avant de trouver un producteur... La recherche est laborieuse dans un marché saturé par la demande. Pour cette raison, la mise en place d'une dynamique dès le départ peu contribuer à renforcer le collectif : projections de documentaires (par exemple, Homo Amapiens de Béatrice Mourgues), visites de distributions d'autres AMAP, de fermes biologiques, repas collectifs, etc.

## 2. CRÉER LES STRUCTURES DE L'ASSOCIATION

Vous avez des membres, vous avez un objectif, mais toujours pas de structure. Généralement, c'est là que débute le marathon des réunions préparatoires. Pour que votre AMAP prenne vie, vous devrez en effet régler un certain nombre de détails.

Le réseau Alliance Provence, premier à avoir vu le jour en France, propose des documents de référence d'une qualité inégalée dans son Kit de création des AMAP : <http://allianceprovence.org/Un-Kit-de-creation-des-AMAP.html>

### LA CHARTE DES AMAP

Bible des AMAPiens, garante des valeurs portées par le concept, vérifiez bien que tous les membres du groupe valident les principes de la Charte avant de poursuivre l'aventure. Celle-ci a pour objectif premier de mettre en avant l'accompagnement et le soutien d'un agriculteur. Si cette tâche vous semble totalement insurmontable et que vous ne souhaitez que consommer des paniers de légumes frais produits en circuit court, ne vous découragez pas : d'autres espaces alternatifs de distribution existent !

Par ailleurs, le terme AMAP est presque devenu un nom courant désignant des formes d'échanges qui ne respectent pas forcément cette Charte. Rappelons cependant qu'il a été déposé par l'association Alliance Provence à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) en 2003. Usez en donc avec modération !

### LES STATUTS

Sur les statuts propres aux AMAP, consultez : <http://allianceprovence.org/-Aspects-juridiques-.html>. Pour des conseils pratiques sur la rédaction des statuts, allez feuilleter la fiche pratique n°2 « Rédiger ses statuts associatifs ou fédératifs » du classeur de fiches transversales.



### LE PANIER

Les AMAP ont pour but de favoriser l'agriculture de proximité. Pour le reste, à vous de choisir le type d'agriculture (labellisée AB-bio-ou pas), le cahier des charges (dispositif d'insertion, salaires des employés, etc.), le type de denrées proposées (fruits, légumes, voire viande, fromages et miel). S'il est important de définir certaines exigences, vos choix ne seront, au final, pas si nombreux. Dans certaines régions, comme l'Île-de-France, il est très difficile de trouver des agriculteurs et ces derniers sont soumis à la saisonnalité des produits, contrainte naturelle que la grande distribution nous avait fait oublier.

### LE FONCTIONNEMENT

L'AMAP fait société ! A ce titre, elle exige une implication de tous ses membres. Pour que la structure tienne, il vous faudra trouver une bonne âme pour assurer la permanence téléphonique, un ou deux trésoriers (poste souvent jugé ennuyeux, qu'il est possible de partager), un coordinateur chargé d'organiser les réunions consommateurs/producteur, un chargé de communication pour faire circuler les informations, un responsable de distribution et un animateur pour faire vivre le groupe. Ces postes clés doivent tourner pour éviter l'épuisement des membres les plus investis et la sclérose de l'AMAP. Les autres membres doivent au moins s'engager à venir chercher en personne leur panier chaque semaine au local de livraison et à assurer une distribution (décharger les légumes du camion et distribuer les légumes à chaque membre), voire deux, dans l'année.

📄 Retrouvez d'autres outils dans la fiche pratique du REFEDD « Créer son AMAP campus » disponible sur [www.refedd.org/monter-une-amap.html](http://www.refedd.org/monter-une-amap.html)

### LE LIEU

Il vous faut trouver un local qui puisse accueillir, chaque semaine, une trentaine de personnes et autant de cagettes et sacs de denrées. Le lieu doit également être facilement accessible afin que les livraisons puissent se dérouler sans encombre. Le pari n'est pas toujours aisé et les AMAP existantes ont dû faire preuve d'inventivité : restaurants, théâtres, cafés, locaux associatifs, etc.

Petit détail à vérifier : ce local servira à des tractations commerciales, or ce type d'activité est interdit dans certains espaces, notamment ceux mis à disposition gracieusement par les mairies. Depuis 2010, la Direction Générale de l'Alimentation a opéré quelques contrôles sanitaires sans conséquences pour le moment. De leurs côtés, les réseaux d'AMAP s'équipent juridiquement. Pour davantage d'informations, adressez-vous au MIRAMAP : [contact@miramap.org](mailto:contact@miramap.org)

Si régler tous ces détails seuls vous effraie, demandez l'appui du réseau régional. Ce dernier peut s'organiser pour envoyer un permanent lors de la première réunion afin de vous aider à lister les points importants.

## 3. CRÉER UN PARTENARIAT AVEC UN AGRICULTEUR

### TROUVER L'AGRICULTEUR

Aujourd'hui, les paysans en AMAP qui vendent directement leurs produits arrivent à tirer leur épingle du jeu, évitant les intermédiaires et les fluctuations du marché. Cependant, la recherche d'agriculteurs est plus forte que l'offre émanant

des producteurs... Il faut donc prospecter sur tous les fronts.

Vous pouvez commencer par consulter les AMAP voisines. Si leur agriculteur a suffisamment de récoltes, il acceptera sans doute de conclure un accord avec vous. Si ce n'est pas le cas, contactez votre réseau régional dont le travail est de mettre en relation agriculteurs et groupes tout en conservant une certaine cohésion géographique, ce qui réduit l'empreinte carbone et évite les longs trajets de distribution. Vous pouvez, enfin, déposer une annonce sur le site du groupement des agriculteurs biologiques [www.agribio.com/Carnet/Frame](http://www.agribio.com/Carnet/Frame) ou de la Confédération paysanne de votre région [www.confederationpaysanne.fr](http://www.confederationpaysanne.fr).

Le développement des AMAP a créé des appels d'air : du foncier se libère lentement, des vocations sont suscitées et les structures de formation et d'accompagnement à l'installation se mettent en place. L'attente peut être longue, mais restez motivés ! Sachez que, afin de varier les plaisirs, les AMAP les plus expérimentées jonglent avec plusieurs producteurs. Votre horizon à long terme ?

#### RÉGLER LES DÉTAILS FINANCIERS

L'AMAP a pour vocation de soutenir l'agriculteur, mais le prix du panier doit satisfaire les deux parties. L'agriculteur doit pouvoir se payer un salaire décent et garder quelques économies pour investir sur son exploitation si nécessaire : serres, extension foncière, etc. La négociation du prix du panier aboutit à un contrat entre le producteur et le consommateur (des exemples dans le Kit AMAP d'Alliance Provence).

L'association n'est pas un intermédiaire. Les paniers de légumes familiaux (3-4 personnes) hebdomadaires coûtent en général entre 15 et 20 euros. Le contenu dépend de la saison (fini les tomates en décembre !). Si les récoltes du paysan sont mauvaises, l'AMAP acceptera de se voir livrer moins que prévu. Si les récoltes sont bonnes, le paysan partagera cette heureuse fortune en vous donnant plus de victuailles. Pour qu'il ait des fonds garantis, les consommateurs lui avancent plusieurs mois de paniers (souvent un semestre). La sous-

cription n'est jamais débitée en une fois car peu de consommateurs peuvent se permettre de déboursier plusieurs centaines d'euros d'un coup. Les chèques sont encaissés régulièrement, à la semaine ou au mois. Cela se décide avec l'agriculteur lors de la réunion amorçant la saison.

#### 4. FAIRE VIVRE L'AMAP

Une fois la machine en marche, il est bien de trouver des moyens de maintenir les liens, à la fois entre les consommateurs, mais aussi entre consommateurs et agriculteurs.

##### ENTRE LES CONSOMMATEURS

Les réunions hebdomadaires pour chercher les paniers sont, certes, un bon moyen de nouer des contacts. Mais il en faudra parfois plus pour parvenir à ce que les quatre jeunes colocataires fraîchement diplômés réussissent à nouer le dialogue avec la retraitée nostalgique de sa campagne. L'animation des réunions est essentielle. Vous pouvez en faire des apéros de découverte autour de denrées rares : vins biologiques, bière des faucheurs d'OGM, quinoa, etc. Les perspectives d'animation sont infinies ! Reprenez les idées proposées pour l'animation du groupe en recherche d'agriculteur. Le site Internet avec un forum interactif est un moyen idéal pour partager des recettes.

##### ENTRE CONSOMMATEURS ET AGRICULTEUR

Comme les consommateurs, l'agriculteur est présent chaque semaine pour livrer les paniers. Conviez-le à s'attarder et n'hésitez pas à l'interroger sur les légumes que vous allez déguster pendant la semaine. Outre ce rendez-vous hebdomadaire, il est bien de prévoir au moins deux visites annuelles à la ferme. Quelques fois, l'agriculteur pourra même faire appel aux AMAPiens qui le souhaitent pour obtenir un peu d'aide : montage d'une serre, désherbage de printemps, etc. Il pourra ainsi vous faire découvrir son domaine, ses cultures et son quotidien. Ces rendez-vous sont l'occasion d'atteindre l'une des finalités de l'AMAP : réunir, au moins pour un moment, le rat des villes et le rat des champs.

