

# OUTILS POUR CREER UNE AMAP

## Pourquoi établir un contrat AMAP ?

L'engagement et le partenariat solidaire entre paysan-ne et amapien-ne sont à la base du principe des AMAP. Le contrat établi entre chaque partie matérialise cet engagement, et donne sens au système AMAP.

CHARTRE DES AMAP  
2014 - Principe 5

«Amapien-ne-s et paysan-ne-s en AMAP s'engagent mutuellement sans intermédiaires à partager la production pour une période donnée, par le biais de contrats solidaires (...). Ce partenariat favorise la transparence entre amapien-ne-s et paysan-ne-s.  
Pour chaque famille d'aliments, le contrat :

- stipule les engagements réciproques des deux parties tels que définis dans la charte,
- établit un prix juste et rémunérateur prenant en compte la viabilité économique de la ferme et les conditions sociales de celles et ceux qui y travaillent.»

### Pourquoi un contrat ?

Aspects Ethiques	Aspects Juridiques et réglementaire
<p>Les AMAP ont vocation à soutenir les paysan-nes avec lesquels elles sont en partenariat.</p> <p>L'élaboration d'un contrat permet pour le producteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Une avance de trésorerie grâce au préfinancement</li> <li>&gt; Une visibilité sur le chiffre d'affaire annuel et un revenu garanti sur la période du contrat</li> <li>&gt; Un partage des risques liés aux aléas de production</li> <li>&gt; Une optimisation de la production (gaspillage évité) et de la distribution (temps de travail et de vente définis).</li> </ul> <p>Pour l'amapien-ne :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; La garantie des engagements du producteur (mode de production des aliments, livraison régulière, transparence, etc.)</li> </ul>	<p>La vente en AMAP est à distinguer de la vente au déballage. En AMAP, la vente et le transfert de propriété des paniers se font au moment de la signature des contrats. Ce point permet de ne pas associer la vente en AMAP à de la vente au déballage : la vente en AMAP a lieu en amont des livraisons, et non lors des livraisons AMAP, qui sont alors uniquement des moments durant lesquels des produits déjà achetés sont livrés.</p> <p>En l'absence de contrat, la vente directe du producteur au consommateur fait du lieu de livraison AMAP un point de vente collectif (marché), soumis à autorisation préalable, sous peine de sanctions.</p> <p>Les AMAP sont des associations à but non lucratif. Elles ne sont pas habilitées à animer des lieux de vente directe. Cf. fiche n° 18.</p>

En AMAP, un contrat entre producteur et consommateur, signé en amont des livraisons est obligatoire pour chacun des produits livrés, même pour une seule livraison !

Les systèmes de commande groupée ou de vente en direct ne peuvent pas être assimilés à un fonctionnement AMAP, ne respectant ni les aspects juridiques liés aux associations, ni les engagements éthiques et l'objet des AMAP tels que définis dans la charte des AMAP.

Sources d'inspiration : Kit contrat, réseau Alliance Isère et Réseau AMAP Auvergne-Rhône-Alpes / Kit d'engagement solidaire des AMAP, Les AMAP de Provence, réseau régional du MIRAMAP.

Il est fortement déconseillé de définir le contenu du panier de légumes en poids. En effet, il ne peut pas être décrit comme tel, 1 kg de fraises n'ayant pas la même valeur qu'1 kg de pommes de terre !

Il peut être utile de préciser que le contenu du panier représente une valeur approximative et que la valeur du panier est une moyenne annuelle (des variations peuvent exister en fonction des périodes et des saisons), surtout dans le cadre des contrats légumes.

Nous vous invitons à ne pas trop multiplier les sortes de paniers, ce qui peut d'une part être compliqué à gérer pour le/la maraîchère, d'autre part source d'erreurs pour les amapien-ne-s.

Rien ne vous oblige à parler de «grand» ou de «petit» panier. Vous êtes libres de faire preuve d'imagination (panier «duo» ou «familial», panier «gourmand», etc.).

## Provenance des produits livrés

D'une manière générale, le/la paysan-ne partenaire s'engage à livrer des produits issus de sa ferme.

Dans certains cas, il/elle peut avoir besoin d'échanger des produits avec d'autres producteurs de la région (incapacité à produire certaines variétés, problèmes de production, manque de surface, etc.). La provenance de ce qui est livré dans les paniers doit être discutée ensemble, et définie dans le contrat. Les échanges sont possibles, avec d'autres paysan-nes locaux et certifiés AB, prioritairement au sein du réseau des AMAP. Il convient d'en décider ensemble.

Dans tous les cas, la **transparence** est de mise vis-à-vis de tous les amapien-nes lorsque les produits livrés ne proviennent pas de chez le producteur qui a signé le contrat. Il est important de définir ensemble les modalités concrètes d'information et de se mettre d'accord sur la notion « d'occasionnel » (est-ce une fréquence, un pourcentage du contenu des paniers, quelques variétés seulement ?).

## Conditions de résiliation du contrat

Le contrat AMAP doit prévoir les cas de litiges et de rupture anticipée, dans le but de créer des conditions favorables à une résolution en cas de conflit (préavis, médiation et recours à la résolution judiciaire si toute résolution à l'amiable semble impossible).

La rupture anticipée du contrat AMAP ne doit intervenir qu'en cas de problème grave, l'objectif de l'AMAP étant d'assurer une visibilité aux producteurs.

## Comment définir un prix équitable ?

En général, le prix des paniers est proposé par le/la paysan-ne (ex : 10€ et 15€), mais il peut être discuté selon les cas. L'intérêt des adhérents (ex : budget maxi des personnes) et du producteur (ex : faciliter la préparation de la distribution) doivent être pris en compte. Il ne faut pas pour autant oublier d'aborder la question du revenu du producteur qui reste essentielle. La transparence est de mise au sujet du calcul du prix du panier et le producteur doit savoir expliquer comment il compose le panier en AMAP.

## Différentes façons de calculer le prix

- **Coût de production des produits** : Le prix de chaque produit est établi en fonction du coût des matières premières (graines, aliments), de la surface et du matériel nécessaires ainsi que du temps passé. Ce coût est parfois compliqué à déterminer pour chaque produit, notamment en maraichage diversifié.
- **En fonction du prix du marché** : Le contenu et le prix des paniers sont alors déterminés sur la base du prix du marché et de ce que pratiquent les autres producteurs du secteur.
- **Partage de récolte** : On divise le revenu paysan-ne souhaité par le nombre de paniers qu'il/elle peut fournir. La récolte est ensuite partagée entre les amapien-e-s, tout au long de l'année. Cette méthode apparaît comme la plus en adéquation avec les principes des AMAP, mais n'est envisageable que si le/la paysan-ne livre uniquement des AMAP et si le nombre d'amapien-nes avec lequel il/elle est en contrat est suffisant pour lui permettre un revenu adapté.

# OUTILS POUR CREER UNE AMAP

## Les éléments essentiels du contrat AMAP

Les modalités du contrat sont à définir ensemble, en prenant toujours en compte les envies et contraintes de chacun (paysan-e et amapien-ne-s). Ils peuvent être validés lors d'un CA ou de l'AG par exemple.

### Par qui ? Pour qui ? Qui s'engage ? Vis-à-vis de qui ?

Le contrat est établi entre le/la paysan-ne et l'amapien-ne (contrat bipartite), et les chèques doivent être libellés à l'ordre du/de la paysan-ne.

Si l'AMAP est une association loi 1901 déclarée, ayant donc une entité juridique propre, il est possible de faire un contrat dit « tripartite » entre le producteur, le consommateur et l'association, qui est alors considérée comme partie médiatrice, en tant que garante de la fluidité des liens.

### L'objet du contrat

L'objet doit décrire la **raison pour laquelle le contrat est élaboré**. Dans le cadre des AMAP, le contrat a pour objet de déterminer les modalités et conditions de l'engagement des parties en vue de soutenir la ferme du/de la maraîcher-e, et de fournir à l'amapien-ne des paniers de légumes de qualité.

### Les engagements de chacun

La particularité de l'engagement en AMAP est «le partage entre consommateurs et producteurs des risques et bénéfices liés à l'activité agricole». En d'autres termes, cela devrait se traduire par un engagement de l'amapien-ne à ne pas avoir recours à la résiliation si le panier livré ne correspond pas à la quantité escomptée, et un engagement du producteur à partager sa récolte entre tous.

### Durée du contrat d'engagement et fréquence des livraisons

La durée de l'engagement va **généralement de 6 mois à un an**, afin de permettre une visibilité aux producteurs pour l'organisation de leur production. Pour ce qui est de la fréquence des livraisons, elle est à déterminer avec les paysan-nes, en fonction des produits et du seuil de rentabilité.

Le lieu exact, le jour et l'heure des livraisons de paniers, la période d'engagement, ainsi que les éventuels jours non livrés ou décalés (vacances du/de la paysan-ne, jours fériés) doivent apparaître de façon précise. Dans certains cas, il est possible d'établir un contrat d'essai sur plusieurs semaines, afin de faire découvrir l'AMAP à de nouvelles personnes. Des exemples existent, pour en savoir plus contactez-nous !

### Le contenu du panier de légumes

Il existe plusieurs façons de définir le contenu du panier, selon la nature des produits livrés.

L'AMAP est basée sur le principe de **partage de récolte**, c'est à dire que le producteur détermine le contenu du panier en fonction de ses récoltes du moment, tant sur la variété que sur la quantité des produits.

Dans la définition du contenu des paniers de légumes, attention à rester modeste car c'est un engagement contractuel, donc à respecter.

Si vous inscrivez dans le contrat que le/la maraîcher-e s'engage à mettre 10 légumes différents par panier (ce qui est très ambitieux), il/elle devra respecter cet engagement, chaque semaine. Mieux vaut mettre un minimum atteignable, et le dépasser la plupart du temps.