

## 2. Poser les bases de son projet

Contexte et références

Engagements du partenariat AMAP

Le partenariat AMAP en pratique

### 2. Poser les bases de son projet

#### 1. Définir son projet

#### Pour les consommateurs

##### Objectifs de cette étape :

- Se compter, voir s'il y a assez de personnes de motivées pour porter le projet et/ou pour s'engager en AMAP

---

##### La question à laquelle il faut répondre :

*Sur votre commune / Dans votre quartier, est-ce possible de constituer un groupe de consommateurs prêts à s'engager en AMAP ?*

---

##### Ce qu'il faut faire :

- Constitution d'un groupe de personnes « moteurs » (6-7 personnes) et répartition des tâches
- Définition des règles de fonctionnement internes, constitution de l'association (loi 1901 ou de fait)
- Recherche d'un local (salles municipales, locaux associatifs, boutiques, restaurants, école, etc.)
- Diffusion de l'information sur le projet (gazette locale, site internet, distribution d'un flyer, prise de contacts avec les associations environnementalistes locales, Réseau des AMAP IdF, etc.)

## Pour le producteur

### Objectifs de cette étape :

- Identifier les caractéristiques de votre exploitation et leurs conséquences pour la mise en œuvre d'un partenariat AMAP

---

### La question à laquelle il faut répondre :

*Comment pouvez-vous mettre en œuvre un partenariat AMAP ?*

---

### Ce qu'il faut faire :

- Avoir une vision claire de son projet professionnel : futur(s) atelier(s) de production, nombre d'associés ou de salariés, débouchés prévus.
- Evaluer ou connaître sa production : diversité et volumes totaux, puis estimer le nombre de contrats que cela représente.
- Identifier le périmètre dans lequel doit se situer votre groupe partenaire, et l'organisation logistique qui vous convient pour assurer les distributions
- Evaluer vos coûts de production annuels pour la production qui sera distribuée en AMAP, c'est-à-dire :
  - les charges de fonctionnement de votre exploitation : fermage, plants et semences, petit matériel, amortissement du gros matériel ou remboursement des emprunts, salaires et charges sociales, frais administratifs, etc.)
  - votre revenu