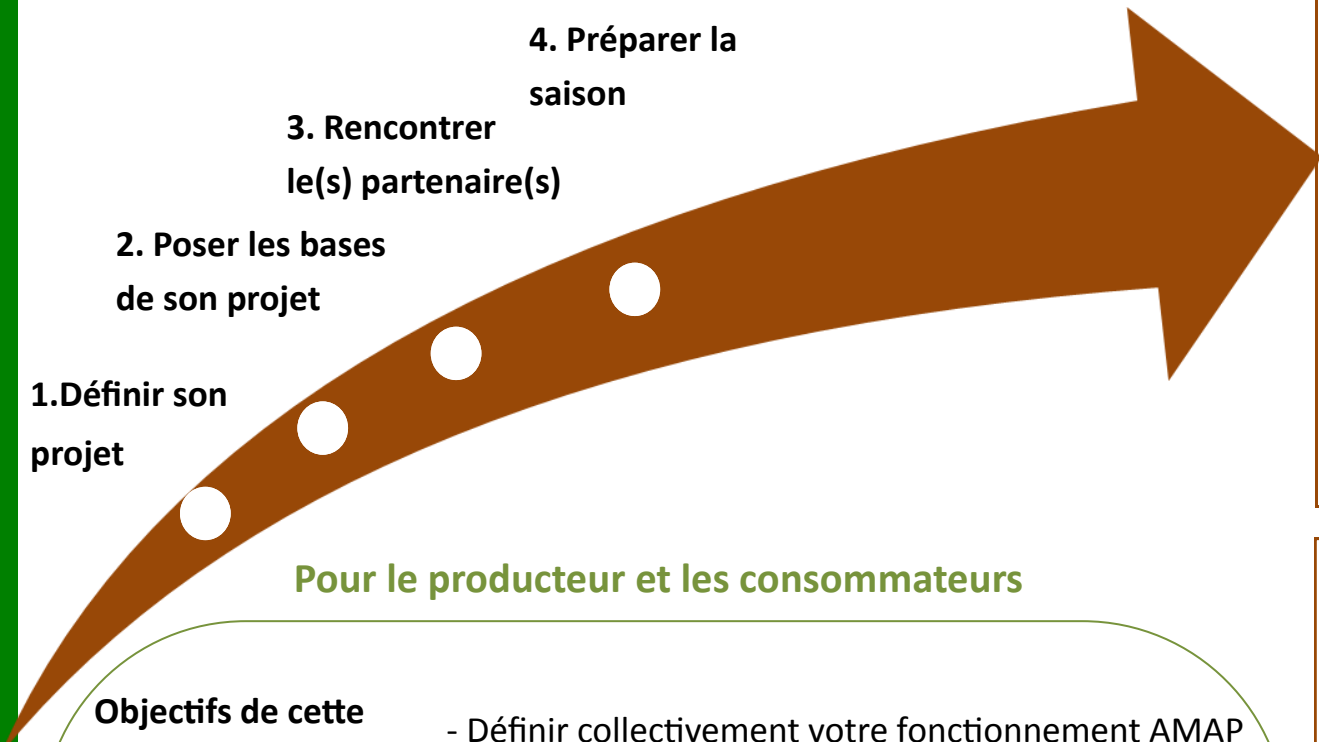


4. Préparer la saison

Contexte et références

Engagements du partenariat AMAP

Le partenariat AMAP en pratique

- 
1. Définir son projet
 2. Poser les bases de son projet
 3. Rencontrer le(s) partenaire(s)
 4. Préparer la saison

Pour le producteur et les consommateurs

Objectifs de cette étape :

- Définir collectivement votre fonctionnement AMAP

La question à laquelle il faut répondre :

Comment pouvez-vous mettre un partenariat AMAP en place ensemble ?

Ce qu'il faut faire :

- Définir collectivement des termes du contrat (et rédaction du contrat) :

- Date de démarrage des distributions
- Montant du préfinancement assuré par chaque consommateur (voir page suivante)
- Modalités pratiques de fonctionnement : jour, heure, lieu, fréquence des distributions

- Recherche et recrutement du nombre suffisant de consommateurs adhérents

- Signature des contrats et préfinancement

- Organisation pratique des distributions : réservation de salle, information aux adhérents, achat de balances, etc.

En maraîchage, les partenariats AMAP reposent sur le principe fondamental de **partage de la récolte** :

Le producteur évalue la production qu'il peut avoir (en quantité et diversité), en fonction de

son outil de production
(surface, matériel et main
d'œuvre disponibles)

son expérience (techniques
de cultures, gestion de l'espace
et du temps de travail)

les attentes et retours
des familles partenaires



Le maraîcher évalue le nombre de foyers avec lesquels il peut signer un contrat.



Le maraîcher met en cultures ce qu'il faut pour nourrir le nombre de foyers avec lesquels il a signé un contrat.



A chaque distribution, le maraîcher répartit entre les différentes familles partenaires, la récolte obtenue au cours de la semaine.



Pour les produits transformés (pain, produits laitiers, viande, miel et produits dérivés) et les productions peu diversifiées (œufs, pommes, poires), aucun fonctionnement n'a encore été vraiment trouvé pour pouvoir fonctionner selon le principe de « partage de récolte ».

Pour plus de détails sur ces fonctionnements, lire la fiche n°2.

Calculer le préfinancement de la récolte

L'objectif d'un partenariat AMAP est en premier lieu de permettre à l'agriculteur de vivre de son métier, et donc de lui garantir un revenu. Pour cela, il faut **s'assurer que le prix payé par les consommateurs couvre bien les coûts de production du producteur.**

Pour évaluer vos coûts de production, vous devez **prendre en compte le fonctionnement global de votre exploitation :**

- si vous faites du maraîchage mais qu'il y a un autre atelier de production sur la ferme, alors vous devez prendre en compte certaines dépenses générales, mais seulement à hauteur du chiffre d'affaire généré par le maraîchage (amortissement du hangar, frais administratifs, coûts salariaux, etc.).
- si vous ne faites que du maraîchage, mais que vous ne commercialisez qu'une partie de votre production en AMAP, alors vous devez évaluer la proportion équivalente de vos coûts de production

Coûts de production pour le maraîchage en AMAP
(fermage, plants et semence, intrants, petit matériel, amortissement du gros matériel ou remboursement des emprunts, salaires et charges sociales, etc.)

+

Revenu du producteur

prix équitable

Nombre de contrats signés
(on parle de « parts de récolte »)



Le chiffre ainsi obtenu correspond à ce que le consommateur doit préfinancer pour la production d'une année. Pour une communication plus facile, ce prix est souvent divisé par le nombre de semaines de distribution.