

Travail en ruches – fête des 10 ans de Consom'Solidaire – 10 octobre 2015

Lors de la fête des 10 ans de Consom'Solidaire, un moment de débat en petit groupe a été organisé, pour permettre aux adhérents, producteurs et partenaires de débattre sur le fonctionnement et la philosophie de notre association. Des questions ont été préparées par les organisateurs et les participants. Trois groupes ont tiré au sort une question chacun et ont débattu 15 minutes et le processus a été répété 3 fois. Des notes ont été prises sur un tableau et une restitution rapide a été faite à la fin : 1 minute par question. Voici le résumé des notes prises.

Amap ou groupe de consommateurs : la question vaut-elle la peine ?

Oui, car l'AMAP intègre le paysan. Même si l'AMAP recrute plus largement avec des adhérents qui ne sont pas toujours très militants, ni conscients des contraintes de l'engagement associatif, le développement des filières n'est pas antagoniste au principe d'AMAP. Il s'agit de consommer autrement et l'AMAP met en avant la notion de coproduction entre paysans et amapiens. L'AMAP permet la transition agricole pour arriver à faire vivre le producteur et entretient le lien humain, avec un retour facile sur les produits pour les producteurs. Le contrat d'engagement n'est pas forcément adapté à tous les produits, cela ne signifie pas pour autant que la philosophie de l'AMAP n'est pas respectée.

Faut-il doubler les postes de référents ? (faire des binômes ?)

La réponse dépend du nombre d'adhérents dans l'AMAP ! Dans les petites AMAP, ce n'est pas possible. Le terme de « coordinateur » est plus adapté que « référent ». L'aspect de gestion et de comptabilité n'est pas forcément très « glamour », mais les contacts privilégiés avec les producteurs sont très intéressants. Il faudrait cependant limiter la charge de coordination à une filière par personne si possible, et prévoir une suppléance afin d'assurer la continuité. On peut également s'inspirer du fonctionnement des coopératives où les responsabilités tournent et tout le monde y passe ! Mais le fonctionnement des AMAP est déjà proche des coopératives.

Est-ce que le prix du panier doit être équivalent au prix du marché ?

Il faut d'abord savoir de quel marché on parle : marché de plein air, supermarché, marché bio, internet ? De plus, l'engagement dans une AMAP est lié au partage des risques et de récolte et il s'agit d'un engagement pour faire vivre le paysan, indépendamment des marchés. Il faut prendre en compte le prix du travail fourni, le temps de cueillette, ce qu'il y a dans le champ. Pour les producteurs, il est important de garder des prix raisonnables que les amapiens sont prêts à payer. La question ne se pose plus vraiment quand la relation solidaire et réciproque entre producteur et amapiens est bien en place.

Qu'est-ce que je peux faire pour mon AMAP ?

Utiliser les compétences de chacun : par exemple en graphisme pour faire évoluer la communication, ou proposer un fonctionnement différent pour l'envoi d'information en complémentarité avec le site web. Pour une personne avec des compétences en informatique, créer notre propre logiciel de gestion. Former des personnes sur certaines choses : faire des contrats, des fichiers Excel... Surtout : participer aux distributions et parler de l'AMAP autour de nous !

Comment apprendre à mieux connaître les autres adhérents ?

Rester une petite structure, à échelle humaine. Organiser des « amap'éro » avant, après ou pendant les distributions. Faire plus de sorties groupées chez les producteurs, par exemple faire des sorties plus longues, sur un week-end. Organiser de petits événements (genre Amap'éro) pour encourager les personnes à participer à de gros événements. Accueillir les nouveaux, mieux les intégrer, et en tant que nouveau, fournir des efforts pour s'intégrer.

Est-ce que l'AMAP permet de rémunérer les producteurs ?

Non, elle contribue mais ne fait pas la totalité de la rémunération pour les producteurs de pain par exemple. Les marchés représentent environ 80% de la rémunération pour les producteurs présents dans la ruche. Mais la rémunération est plus avantageuse grâce à l'AMAP car il n'y a pas d'intermédiaire ni de charge, le prix de vente est donc plus juste. Le produit est reconnu à sa juste valeur grâce aux consommateurs AMAPIENS: le produit est vendu comme produit de qualité sans avoir à se justifier avec des labels. Pour les producteurs, l'AMAP est un bon investissement, mais il reste la problématique des transports.

Dépense-t-on assez d'argent pour se nourrir ?

Quand c'est bon, c'est cher, mais quand c'est pas bon c'est toujours trop cher pour ce que c'est ! Mais il y a un matraquage médiatique pour dire que c'est toujours trop cher. Pourtant l'AMAP est en moyenne moins chère que la grande distribution, d'après une étude dans le PACA. Faut-il augmenter le budget pour la nourriture ? Dans l'AMAP, il y a aussi la question sociale : il existe des paniers solidaires ou proportionnels aux revenus, pourquoi pas plus connus/utilisés ? Est-ce un problème d'information ? Quel frein : le prix ou comment s'organiser (contraintes) ? Solutions : développer l'AMAP, rendre accessible l'AMAP, faire connaître ces études.

Comment développer l'AMAP ?

Pourquoi ? Pour installer des paysans avec une éthique, l'idée de l'AMAP. Du côté des paysans, l'offre est inférieure à la demande : comment augmenter les installations de paysans en AMAP ? Créer des GIE (groupement d'intérêt économique) localement. (NB : le réseau AMAP Île de France a des systèmes d'aide à l'installation pour les paysans en AMAP). A savoir : en Île de France, il y a 300 AMAP, correspondant à 15000 foyers et 60000 personnes impliquées. Du côté des AMAPIENS, diffuser l'idée d'AMAP, en faire connaître le fonctionnement, mais comment le diffuser ? Avoir plus d'AMAP, sur des filières plus « faciles » que les légumes. Enfin, se rapprocher des démarches et partis politiques, même si l'AMAP est déjà politique en soi.

Faut-il multiplier les filières ?

Il y a deux logiques : bon de commande et contrat. Le contrat est un financement efficace pour démarrer une exploitation, il sécurise. Le bon de commande est plus adapté à d'autres produits que les légumes. S'agit-il du même engagement ? Dans l'AMAP, au-delà du panier, plus de gens s'engagent dans l'association avec les bons de commande. Le but : s'approvisionner le plus possible via AMAP, mais quelles sont les contraintes ? Pose la question du partenariat avec le producteur : attention tout de même à la dérive vers le bon de commande. Une AMAP n'est pas un groupement d'achat.