

COMPTE RENDU DE LA RENCONTRE AMAP/GASAP SUR LE PRIX DU PANIER

A Lille, le 16 mars 2012

Présents : Anaïs le Troadec (salariée réseau Gasap), Isaline Tanton (stagiaire réseau Gasap), Lucien Petit (amapien et admin réseau Amap Npdc) et Rémi Top (salarié du réseau Amap Npdc).

Excusée : Lucille Ricard (fédération des Amap de Picardie)

L'idée de cette rencontre était d'échanger sur les méthodes de calcul de prix du panier, et les différents modèles qui existent déjà ou qui sont en cours de réflexion.

Les méthodes utilisées dans les GASAP :

Les GASAP souhaitent se différencier d'autres initiatives (insertion, paniers grossiste ou grosse ferme, ...) de par leur référence au prix équitable.

Lors de la dernière réunion regroupant les paysans des GASAP, un travail de recensement des différentes méthodes de calcul du prix de panier a été réalisé --> cf fichier « fiches - Gasap - réflexion sur le prix 2011 ».

Il y a 4 façons différentes de calculer un prix de panier :

- prix grossiste + une marge (5 à 10%)
- en fonction du prix de revient par légume (plutôt pour des fermes d'une certaine taille)
- calcul en fonction du revenu annuel souhaité
- calcul en fonction du coût horaire souhaité (1 ferme est sur un taux de 15€ brut donc 7€ net)

Le 13 mars 2012, il y a eu lieu une journée sur les prix de panier dans les GAC (groupements ...) en Wallonie. --> résultats ????

Remarque :

- Lors du lancement du GASAP, ça peut être chouette de mettre dans le kit création un calendrier des fruits et légumes de saison, à afficher sur le lieu de la permanence.
- Idée pour notre mise au vert Réseau GASAP : quelles solutions pour créer du lien entre les producteurs et les consommateurs.

Les méthodes utilisées en Nord Pas-de-Calais :

- L'objectif (¼ des AMAP du Npdc l'appliquent) : (charges + revenus) / nombre de paniers. C'est le cas des fermes 100% en AMAP et de quelques fermes à plusieurs débouchés.
- La plus fréquente (¾ des AMAP) : le prix est celui que les paysans pratiquent sur les marchés "de plein vent". Dans ce cas, l'engagement de l'amapien est déjà un premier soutien mais on ne sait pas si le paysan gagne correctement sa vie. Parfois, il y a :

1) une réduction (parce que les gens s'engagent et pourraient aller sur le marché)

2) une augmentation : là on est vraiment dans le soutien (la logique voulant ensuite que le prix du marché soit calqué sur celui de l'AMAP pour ne pas léser les amapiens mais cela n'est pas évident compte tenu de la concurrence).

Il n'y a pas de règle définie et à respecter en région NPDC mais le réseau régional souhaite défendre que ce qui différencie d'AMAP d'un système de panier c'est bien de vérifier/savoir si le paysan gagne sa vie. Or, seule la transparence sur son revenu permet cela.

Un outil permettant de calculer le prix de panier en fonction des charges de la ferme est en cours de finalisation. Pour faire ce calcul dans les fermes ayant plusieurs débouchés, il est nécessaire d'estimer la répartition des charges en fonction des différents débouchés ce qui n'est pas toujours simple.

Autre méthodes ou astuces :

- Le must : ne plus parler de nombre de panier à l'année et de prix de panier mais d'accès à une part de la production annuelle de la ferme pour une somme forfaitaire annuelle (750€ par ex). Ainsi le paysan est moins contraint par le nombre de distributions à réaliser et c'est vraiment l'aboutissement de philosophie de l'AMAP. Cela se fait déjà avec une ferme vendant exclusivement en AMAP et qui fonctionne depuis 5 ans en NPDC.
- Faire, avec les amapiens, une liste des légumes qui seront cultivés durant l'année pour :
 - 1) montrer les cultures que le paysan prévoit de faire. Ainsi, les consommateurs savent ce qu'ils vont avoir dans leur panier.
 - 2) permettre aux amapiens de demander tel ou tel légume pour la nouvelle saison (et avoir une explication de la raison pour laquelle leur maraîcher ne peut pas ou ne souhaite pas cultiver tel ou tel légume)
 - 3) avoir l'occasion de demander ou dire pourquoi tel légume prévu n'a pas réussi durant l'année
 - 4) mettre en avant les nouveaux légumes cultivés pour montrer les efforts du producteurs
- Comme il n'y a pas d'achat/revente (ou très peu), les paysans sont encouragés à faire des échanges de surplus de production.
- Prendre comme référence prix les légumes bio en vente directe en région, relevés chaque mois par le Gabnor (disponibles sur simple demande secretariat@gabnor.org), plutôt que sur un prix de gros.
- les AMAP font souvent une pause de 2 mois (mars/avril : il y a moins de légumes et cela permet au paysan de se concentrer sur ses semis et plantations). Il faut donc prendre en compte le temps de travail des mois où il n'y a pas de distribution pour calculer le prix des paniers !
- Astuce : Mettre un prix minimum pour le panier. Ex : panier à partir de 16€ (SMIC mensuel) et les gens paient plus s'ils le veulent et s'ils le peuvent financièrement (pour aller vers un SMIC horaire). Ça permet à chacun de payer selon l'objectif de revenu qu'il souhaite pour son producteur.
- Faire un graphique de la valeur du contenu du panier sur l'année pour montrer qu'elle varie de semaine en semaine afin de :
 - 1) sensibiliser les consom'acteurs sur ce qu'ils auront dans le panier afin d'éviter qu'ils soient surpris des quantités, notamment en phase de démarrage.

2) montrer l'intérêt de s'engager sur un an

- Faire un graphique pour montrer, pour un panier, la répartition de son prix en fonction des différents postes de dépense
- Dans une AMAP viande, l'éleveur varie le poids de la glacière mensuelle de +/- 10% en fonction du cours des matières premières (céréales)

Remarques :

- des membres du réseau s'interrogent sur la légitimité de demander la transparence sur tous les débouchés des fermes
- certaines AMAP estiment annuellement la valeur du contenu des paniers, sur la base des prix relevés par le Gabnor sur les légumes bio en vente directe en région.
 - 1) avantages : que les personnes se rendent compte d'une part des quantités dont ils ont bénéficié et d'autre part du coût de leur alimentation (dans le cas, par exemple où certains pensent avec reçu trop peu de production par rapport au prix payé)
 - 2) inconvenients : d'une part ce mode de fonctionnement va un peu à l'encontre des principes de confiance et de partage de récolte défendus par l'AMAP car on se réfère au prix du marché et on exerce un certain contrôle (bien que d'un sens cela apporte aussi une certaine transparence). D'autre part, si le paysan a livré trop peu de produits par rapport au prix du marché, les gens peuvent se sentir floués.
 - 3) ce peut être une stratégie de mettre en place cette estimation la première année pour "rassurer" les gens il faut du temps pour que leurs habitudes de consommateurs évoluent. Le maraîcher peut aussi le faire pour lui et le communiquer uniquement en cas de besoin
- Peu d'AMAP pratiquent un calcul de prix en fonction des charges de la ferme car, lors de l'accompagnement à la création :
 - 1) nous avons du mal à prendre du temps de calculer ce prix (car il y a beaucoup de choses à faire, les échéances sont courtes et les parties prenantes très occupées)
 - 2) nous ne demandons pas toujours aux paysans d'être transparents sur leurs charges et leur revenu par manque de méthode, peur d'être trop intrusif et manque d'habitude des paysans à présenter leurs chiffres.
- Le Réseau InPPACT www.inppact.org : regroupe toutes les structures Agriculture Paysanne en NpdC et notamment l'Afocg, une association qui aide les paysans à faire leur comptabilité et qui aidera le réseau des AMAP sur le calcul du prix du panier en 2012 : outil de calcul, formation à la compta agricole, ...
- Association Avenir www.avenir5962.org aide les paysans dans leur installation. Elle les aide notamment dans le prévisionnel économique et le calcul de leurs charges ce qui est très utile quand on s'installe en AMAP.
- Des amapiens ont défini, avec leur maraîcher, les contenus prévisionnels des paniers pour l'année. C'était très compliqué de définir des contenus convenant à toutes les familles ! Ce fut une bonne expérience qui a permis aux amapiens de se rendre compte de la difficultés de répondre aux besoins de tous.
- Il est possible qu'avec le temps, certains paysans sont plus enclins à jouer le jeu de la transparence du prix : une confiance s'installe ? la démarche est mieux comprise ? ...