

## FIXER LES PRIX

### De la théorie à la pratique : les prix en Amap

En Amap, le « prix équitable » semble aller de soi. Rappelé dans la charte, il est pourtant rarement abordé et quasiment jamais calculé. Le prix des paniers est pourtant un équilibre entre la viabilité économique des fermes soutenues et la satisfaction des consommateurs.

Sur le terrain et via diverses études, on constate que les Amap sont les circuits dont le coût de distribution est le plus bas (bénévolat, gestion des contrats et de la communication, des ratios « volumes écoulés par distribution / temps passé » élevés, de faibles emballages, un faible taux de perte au retour des distributions...). Les conditions de productions des paysans dépendent du climat, du sol, du matériel, de l'expérience, de la main d'œuvre, de la surface disponible, des prêts bancaires, de l'accompagnement technico-économiques... Elles sont spécifiques à chaque ferme et sont à prendre en compte dans l'élaboration du prix.

Alors **Amap ne rime pas toujours avec prix bas, mais avec prix juste...** Comment faire pour réussir à instaurer des « prix équitables », à la fois rémunérateur pour le paysan, et accessibles aux consommateurs ?

Les premières questions à se poser pourraient être les suivantes : lorsqu'on sait qu'il faut 4 fois plus de temps pour ramasser des haricots que pour des pommes de terre, quel est le sens de lier un prix moyen à un poids de panier quasiment fixe ? Comparer les prix entre les producteurs a-t-il un sens si on omet de comparer leurs conditions de production ? Peut-on se revendiquer du « maintien de l'agriculture paysanne » si le paysan ne tire pas réellement un revenu de son activité agricole ? Doit-on exiger d'un paysan qui s'installe qu'il ait les mêmes pratiques de prix qu'une ferme avec plusieurs actifs et 20 ans d'expérience ? Y'a-t-il réellement gain de temps grâce à l'activité bénévole de l'Amap (préparation des paniers, volume distribué pour chaque déplacement...) ?



### Option 1 : Mon prix, c'est le prix du marché !

Le prix identifié par le producteur est celui pratiqué **sur le marché de plein air proche de l'Amap ou dans d'autres Amap**. Mais les prix de ces marchés dépendent de leur implantation géographique et du statut des vendeurs (commerçants, producteurs, paysans revendeurs, retraités, céréaliers ayant une micro-activité maraîchère...).

Le prix peut être déterminé par des « **Mercuriales** ». Publiées par le Ministère de l'Agriculture, elles sont accessibles au grand public mais s'appuient sur une commercialisation de gros volumes correspondant donc à des fermes spécialisées. Si elles sont utilisées, elles doivent être revalorisées en discussion avec les paysans. Des « Mercuriales privées » sont plus justes pour les producteurs en Amap. En Rhône-Alpes, Corabio diffuse à ses adhérents abonnés des prix relevés sur les marchés de plein air par des agriculteurs biologiques volontaires. Leur efficacité est limitée par le nombre inégal de relevés mensuels pour chaque produit.

**Définir un prix juste à partir des prix de marché** nécessite de prendre en compte les conditions (pédoclimatiques, agrobiologiques, matériel, expérience, main d'œuvre) dans lesquelles le paysan de l'Amap produit et de les comparer avec celles en vigueur sur le marché de référence

## Option 2 : Par rapport au marché de Tartampion, j'y gagne, alors je fais moins cher !

Lorsqu'un paysan commence à livrer une Amap, il peut se trouver dans la situation de remplacer un marché. Identifiant des gains par rapport à ce marché, il peut proposer un abattement lié aux gains du « système Amap ».

**Définir un prix juste à partir de la comparaison entre différentes voies de commercialisation** nécessite de chiffrer les gains opérés pour le producteur (importance du bénévolat dans l'Amap, volume écoulé par distribution, distance de la ferme au lieu de distribution, emballage retourné, produits non jetés au retour d'une distribution). Si, après calculs, on identifie des coûts de commercialisation identiques, cela offre tout de même une grande qualité dans la transparence aux amapiens

## Option 3 : Le « vrai » prix, juste et rémunérateur

Un « vrai prix », juste et rémunérateur nécessite une professionnalisation comptable de l'activité agricole. Ainsi, en calculant les prix de panier en fonction de l'intégralité des charges d'exploitation affectées à chaque circuit de commercialisation, on obtiendra une réalité liée aux conditions de la ferme partenaire de l'Amap.

La méthode consiste à établir un budget de saison (charges et produits) à partir de l'expérience d'une année précédente. Un simple tableur informatique permettra de déterminer le coût réel du panier. Mais attention, les conditions climatiques variant d'une année sur l'autre, ce calcul ne donnera qu'un aperçu général issu de la pratique de la saison passée. Il est nécessaire de communiquer sur la différence potentielle entre un budget (prévisionnel) et un compte de résultat (réalisé).

Si le prix du panier semble trop élevé, il est possible de modifier le contenu prévisionnel des paniers en fonction de productions trop gourmandes en temps ou en intrants. L'incidence de cette modification (suppression d'une production, aide bénévole à la récolte par les amapiens) permettra de montrer aux consommateurs l'influence de ces modifications sur le prix des paniers.

## Relever les prix

Pour rassurer les consommateurs et producteurs, certaines Amap comparent les prix dans différents circuits de commercialisation. Cela est possible à partir du moment où un amapien accepte de faire des relevés de prix et de répercuter les résultats au sein de l'Amap.

## Pour aller plus loin

Des partenaires d'Alliance PEC Rhône-Alpes ([Afocg](http://www.aterafocg.org/)<sup>1</sup>, [Corabio](http://www.corabio.org/)<sup>2</sup>) sont en mesure de proposer des formations collectives sur les prix. Alliance PEC Rhône-Alpes a pour mission de mettre sur pied de telles formations à destination des paysans en Amap. Aussi, vous pouvez nous solliciter, inciter les paysans de vos Amap à nous solliciter ou à s'adresser à leur centre de gestion agricole pour les aider à calculer leurs coûts de production.

<sup>1</sup> <http://www.aterafocg.org/>

<sup>2</sup> <http://www.corabio.org/>