

L'AMAP, comme moteur du changement agricole(42)

Fiche réalisée par le Réseau AMAP Auvergne Rhône-Alpes.

Rédaction par Alexis Fayolle, suite à l'interview de Philippe Chorier, éleveur de cochon plein air en agriculture biologique, le 24/11/2016.

Fiche Identité

La ferme de Philippe Chorier est située à Tartaras, dans la Loire.

Seul pour le moment, Philippe produit et transforme du porc issu de **son élevage plein air en agriculture biologique**. Il s'associera le premier septembre 2017 avec Gauthier Ricordaux et formera ainsi un nouveau GAEC.

65% de son chiffre d'affaires est réalisé grâce aux AMAP.



Installé depuis 2009, Philippe Chorier ne cache pas que les AMAP ont joué et jouent un **rôle primordial** dans le fonctionnement et le développement de sa ferme. La vente directe et plus particulièrement en AMAP s'imposa très vite à Philippe comme orientation pour sa ferme, d'une part pour des raisons éthiques et d'autre part pour des raisons économiques, la vente directe correspondant bien au type de produit qu'il commercialise (produit de qualité avec un prix assez élevé).

L'AMAP comme aide au développement de l'agriculture biologique

Au départ en conventionnel, Philippe se voit incité et soutenu par les Amapiens à convertir sa ferme en Agriculture Biologique. Ils trouvent en effet que ses pratiques agricoles dans sa ferme sont proches de ce mode de production. Fort de cet appui, Philippe, qui adhère à la démarche éthique du bio, décide de franchir le pas en lançant sa conversion à partir de l'année 2011. Cette certification lui a permis de justifier le prix de vente de ses cochons plein air qui intègre de ce fait un coût supplémentaire non négligeable par rapport à l'élevage de cochons bio ou non en bâtiment. Grâce à la parfaite transparence que Philippe adopte avec ses Amapiens, ceux-ci l'ont aidé dans sa démarche en achetant ses produits à partir de la deuxième année de conversion comme s'ils étaient déjà certifiés bio.

Fonctionnement en AMAP

Le fonctionnement en AMAP est pour cette ferme **une clé de développement** selon Philippe. En effet, cela lui a permis grâce à ce système d'avance d'argent lié au contrat d'avoir l'avance de trésorerie nécessaire afin de pouvoir arrêter l'activité de vente à la ferme pendant un mois durant l'été.

Ces contrats permettent également à Philippe de prévoir assez aisément la demande future et en conséquence de la gérer directement à travers la gestion des naissances de porcelets. Enfin, le rapport étroit entre Philippe et ses amapiens avec leur **force militante** le pousse régulièrement à évoluer dans ses pratiques et dans sa vie de paysan. Ce «**feed back**», Philippe l'apprécie car il lui permet d'évoluer dans ce qu'il estime être le bon sens tant pour lui que pour ses amapiens.

Fiche Locale d'Expérience - Organisation en AMAP



Philippe rencontre chacune de ses 14 AMAP une à deux fois tout les deux mois, en alternance avec les autres producteurs de viande (quand il y en a d'autres dans l'AMAP). Il rencontre donc chaque AMAP 6 à 10 fois par an, et en livre donc entre trois et quatre chaque semaine. La problématique d'un paysan-éleveur qui doit livrer beaucoup d'AMAP trouve donc sa solution avec ce genre de fonctionnement dans la manière de s'organiser afin d'alterner entre différentes AMAP chaque semaine et dans la gestion du temps de livraison. En conséquence, Philippe est amené à livrer certaines AMAP se situant assez loin de son domicile. Il est alors amené à prendre en compte la question de la **rentabilité** à travers le rapport nombre de colis livrés/distance parcourue. Philippe estime ainsi que, dans son cas, l'idéal serait d'avoir 1000 € de ventes en moyenne par déplacement. En terme de produit, Philippe propose différents types de colis en fonction des besoins en terme de quantité et de préférence de ces Amapiens. (cochon noir ; race gasconne , cochon rose ; race Landrace en fonction des goûts) ainsi que de la charcuterie.



Des Amapiens de l'AMAP Du Creux visitant la ferme de Philippe Chorier avec ici des cochons de race Gasconne.

Chaque colis peut également être personnalisé et adapté aux exigences de chaque Amapien (plus de tel type de viande, peu de tel autre etc ..). Mais avec ce type de fonctionnement, la gestion des colis devient plus difficile car une fois abattue il faut commercialiser rapidement toute la viande et une bête abattu ne correspond pas forcément au nombre de colis demandé.

Pour surmonter ces difficultés Philippe a créé avec d'autres éleveurs un **atelier de transformation** où sont produits plusieurs types de charcuteries issues de ces cochons. Cette diversification des produits permet à Philippe de bénéficier d'une plus grande souplesse dans la gestion des bêtes abattues et ainsi d'échelonner sur la durée les dates limites de consommation (DLC).

Afin de commercialiser cette charcuterie, Philippe utilise un « **forfait charcuterie** ». Ce forfait est établi sur une période donnée où l'Amapien verse un montant correspondant à une quantité de charcuterie auquel il a droit. A chaque distribution, Philippe propose alors un assortiment de charcuterie qu'il a élaboré à partir de sa production et de ses contraintes du moment. L'Amapien est libre de choisir parmi cette offre de « saison » la charcuterie qui lui convient en fonction de ses besoins. Ce système permet ainsi à Philippe d'offrir une gamme plus importante de produits tout en optimisant sa gestion des stocks et ses invendus, c'est ainsi une innovation très intéressante où chaque acteur du partenariat y trouve son propre intérêt.

Prise de recul et perspectives

La ferme de Philippe a su bénéficier du dynamisme et de la montée en puissance des AMAP dans les années 2010 et en faire un élément moteur dans son évolution. Aujourd'hui, 70 % des AMAP de Philippe stagnent en termes de renouvellement de contrat et de dynamisme. La ferme a donc, en réponse à cette évolution, proposé une offre diversifiée avec la charcuterie et prochainement du boudin.

Philippe, malgré son investissement profond dans le fonctionnement en AMAP insiste sur le fait que l'AMAP n'est pas une fin en soi mais un **moyen au service du développement de l'agriculture paysanne**, aussi n'est-il pas grave pour un paysan d'abandonner une AMAP pour se concentrer sur d'autres débouchés (marché à la ferme, magasin de producteur, etc..) si de nouvelles opportunités s'offrent à lui ?

Au contraire cela permettrait de développer ce mode d'agriculture dans de multiples moyens de commercialisation. Son analyse est que l'AMAP est de toute manière un passage intéressant pour les paysans, celui-ci peut alors être permanent ou temporaire ; l'important réside dans le respect et la prise en compte des différents aspects (éthiques, économique, environnemental) qui découle de tel choix ou non de débouchés.

Ressources et contact

Le Réseau AMAP

Amélie et Thérèse au 04.81.91.65.34

Site internet : <http://amap-aura.org>

Mail : coordination@amap-aura.org

L'agriculteur

Philippe Chorier par téléphone au 06 63 32 65 26