



Une nouvelle forme

Ville dans

Ce mardi, une nouvelle équipe évolue sur le terrain de football du CPB Rapatel. Alignés sur la pelouse, les cagettes de légumes attendent que les bénévoles d'AMAPopote sifflent le coup d'envoi de la rencontre. On passe les effectifs en revue : des radis, des laitues, des poireaux, des betteraves, du potiron, une belle botte de persil et des patates un peu germées. Voici le menu de la semaine des

52 foyers de la Poterie qui s'approvisionnent actuellement en légumes frais auprès de l'AMAP de leur quartier. Directement au cul du camion de leurs trois producteurs, un maraîcher, un paysan-boulangier et un couple de volaillers. On discute, on rigole et on picore des cacahuètes. Bien loin de l'ambiance frileuse d'un hypermarché.

Créée en octobre 2008, à jour de 113 adhérents, AMAPopote est l'association de vente directe de produits alimentaires la plus active de Rennes. Quel est son principe de fonctionnement ? Sur la foi d'un contrat écrit, les consommateurs s'engagent sur une période de six mois à acheter, à l'avance, la production d'un agriculteur du coin. En retour, celui-ci s'engage à fournir de façon régulière des produits de qualité, cultivés en toute transparence, dans le respect de l'environnement.

« Les consommateurs sont solidaires de leur agriculteur, explique Rozenn Hascoët, membre active de l'association. Ils partagent les risques liés aux aléas de la production.

C'est à la ville que fleurissent les AMAP, les Associations pour le maintien de l'agriculture paysanne. A Rennes, des consommateurs se lient à des producteurs fermiers pour un partenariat durable et équitable. En marge de la grande distribution alimentaire, une dizaine d'AMAP cultivent la qualité, le lien social et le bon sens écologique.

Aujourd'hui, l'agglomération rennaise compte une dizaine d'Associations pour le maintien de l'agriculture paysanne (AMAP).



de vente en circuit court

et campagne le même panier

Qu'il y ait des pertes ou des excédents, le prix payé est le même alors que le volume des produits varie ». L'été dernier, les tomates du maraîcher étaient très mures. Personne ne s'en est ému outre mesure. C'est à ce prix qu'une AMAP défend l'installation de jeunes agricul-

teurs.

De l'autre côté du périphérique, à Saint-Erblon, Jean-Baptiste Galerme est le producteur attiré de légumes d'AMAPopote. En culture sur 3,38 ha de terres, dont 9 000 m² de serres vitrées, le maraîcher est

Un coup de pouce à l'installation

en location. Si tout va bien, il achètera sa parcelle à la fin de l'année. « La création de l'AMAP a accéléré mon installation, confirme le jeune homme, âgé de 29 ans. Avec une quarantaine de clients en liste d'attente, on devient crédible aux yeux du banquier. Il se

pose moins de question sur la rentabilité du projet ». En cours de conversion bio,

Jean-Baptiste Galerme ne peut pas encore se prévaloir du label AB. Mais l'AMAP lui permet d'amortir le coût élevé de la certification, étalée sur trois ans. « C'est le seul système

qui m'assure des prix corrects pour des produits conventionnels. Ailleurs, j'aurais du les vendre moins cher. Et faire une croix sur le bio ! ». À défaut d'être une condition, l'agriculture biologique est une dominante dans les AMAP.

Au-delà des commandes fermes, le maraîcher apprécie aussi l'entière liberté que lui accordent ses clients. « Je prends du plaisir à faire découvrir des légumes inconnus. La cima di rapa, la tétragone, la scorsonère, vous connaissez ? » Au marché, l'agriculteur ne vendrait pas ces curiosités. L'AMAP éveille aussi la curiosité de ses adhérents.

► (suite p.12)

COMMENT ÇA MARCHE ?



Directement de l'agriculteur au consommateur, tel est le principe de l'AMAP, Association pour le maintien de l'agriculture paysanne. Ici, Jean-Baptiste Galerme, maraîcher à Saint-Erblon, alimente toutes les semaines 52 foyers du

quartier de la Poterie. L'AMAP lui assure des commandes fermes et des prix de vente corrects. Les consommateurs s'engagent à acheter un panier pour au moins six mois. Le contenu du panier ? Surprise, selon la saison !

Ville et campagne dans le même panier



Dans le panier des «Amapiens» d'abord des légumes, du pain, des œufs, plus rarement du lait, des fruits ou de la viande.

► (suite de la p. 11)

Côté finances, en revanche, Jean-Baptiste Galerne ne voit pas encore le bout du tunnel. « En 2009, j'ai réalisé 28 000 € de chiffres d'affaires sur huit mois avec l'AMAP, dévoile-t-il. Ce qui ne permet pas de me verser un salaire. Pour vivre correctement, il faudrait que je vende 80 paniers par semaine ». À défaut, le maraîcher s'est promis de prospecter à côté de chez lui, auprès de petites épiceries bio.

Pour le pain bio, AMAPopote fait confiance à Olivier Clisson, dont le four à bois est installé à Parthenay-de-Bretagne. Paysan-boulangier, il cultive son blé et produit lui-même sa farine. Habitué des circuits courts, le jeune homme livre aussi les AMAP de Villejean et

de Saint-Gilles, ainsi que plusieurs épiceries et dépôts de proximité. « Le matin, je me lève à 6 h. Je bosse parfois 14 h par jour. J'aime savoir que le pain cuit sera mangé, pas jeté au compost. Et j'aime savoir qui le mangera. Dans les AMAP, on renoue des liens solides avec le consommateur, ça fait du bien ».

Pour renforcer ces liens, le système AMAP prévoit deux à trois rencontres annuelles sur l'exploitation. En échange d'un coup de main aux travaux des champs, l'agriculteur fait partager l'amour de son métier, donne les gages de traçabilité de son activité. L'an dernier, les amapiens de la Poterie ont aidé leur maraîcher à nettoyer ses serres, puis à monter un hangar en paille.

Du côté d'Arsenal-Redon, les adhérents des Saveurs du pont 9 ont choisi d'accompagner leur paysan-boulangier dans sa tournée de fagots. « Comme lieu de distribution, on a trouvé le bar associatif des Ateliers du Vent. C'est l'endroit idéal pour faire des rencontres, croiser la culture et l'agriculture », ajoute Jean-Pierre Glanic, le président de l'AMAP, lui-même fils d'agriculteur devenu citoyen. Aujourd'hui, l'agglomération rennaise compte une petite dizaine d'AMAP et de structures proposant des paniers fermiers,

plus ou moins actives, souvent de taille modeste. On y propose d'abord des légumes, du pain, des œufs, plus rarement, du lait, des fruits ou de la viande. La moyenne d'âge oscille entre 30 et 45 ans. Les catégories socio-professionnelles supérieures y sont surreprésentées. Le niveau d'études des amapiens est souvent élevé, comme leurs revenus, plutôt confortables.

Loin derrière le prix, la santé, l'environnement et le soutien au secteur agricole arrivent en tête des motivations. « Je veux manger des produits frais de saison, non traités, qui n'ont pas voyagé 3 000 km pour se retrouver dans mon assiette », pose Catherine, adhérente d'I-amap-y, à Bour-

gogne. « J'en ai marre des supermarchés qui s'en mettent plein les poches l'Évêque. « J'en ai marre des supermarchés qui s'en mettent plein les poches sur le dos des producteurs. Je veux retrouver la qualité et la simplicité », complète Nadine, nouvelle venue chez AMAPopote.

Les AMAP seraient-elles un repaire de bobos ou de militants écologiques chevronnés ? A la Poterie, Raymonde prouve le contraire : « Je me rends aux distributions en voiture car je suis âgée. Je ne prends que le pain. Pour les légumes, on ne me fera pas manger des rutabagas ou des topinambours. Pour choisir ce que je cuisine, je vais au supermarché ! ».

Un supermarché alternatif, c'est justement ce que ne veulent pas devenir les AMAP rennaises, parfois dépassées par leur succès. Aux Saveurs du pont 9, on goûtera bientôt les quarante premiers paniers de légumes. Mais l'association ne pourra pas satisfaire tout le monde : 80 personnes sont inscrites sur liste d'attente. « C'est le paradoxe des AMAP, note Frédéric Huet. Une AMAP doit grossir pour assurer des revenus corrects au producteur, sans retomber dans le modèle du libre-service anonyme ».

Olivier Brovelli
Photos : Didier Gouray

UNE AMAP OU UN PANIER PRÈS DE CHEZ VOUS ?

À RENNES :

Villejean : Le panier de la dalle, tél. 02 22 93 03 66 ; amapvillejean@yahoo.fr

Maurepas : AMAPousse ; amaprennes@gmail.com

Poterie : AMAPopote, tél. 06 83 38 73 19 ; contact@amapopote.fr ; www.amapopote.fr

Arsenal-Redon : Les saveurs du pont 9, tél. 06 20 73 82 38 ; saveurdupont9@gmail.com

Bourg-l'Évêque : AMAP-y, tél. 06 72 52 86 16 ; i-amap-y@hotmail.fr

DANS RENNES MÉTROPOLE :

Saint-Gilles : Les paniers de Saint-Gilles, tél. 02 99 64 80 77 ; http://paniersdestgilles.free.fr

Le Rheu : Le Rheu'z Amap, tél. 06 84 83 83 28 ; lerheuzamap@yahoo.fr

Cesson-Sévigné : Le panier cessonnois ; tél. 06 78 75 18 15 ; lepaniercessonnais@gmail.com

Betton : Amap en Betton, tél. 06 72 54 44 98 ; claire.tandille@wanadoo.fr

Pour trouver une AMAP en Ille-et-Vilaine : amap.armorique@gmail.com. Toutes les infos sur le fonctionnement, la charte et la création d'une AMAP sur www.reseau-amap.org



STEPHANIE PRIOU

BOURG-L'ÉVÊQUE : CHERCHE AMAPIENS

À Rennes, la petite dernière de la famille AMAP s'appelle l-amap-y. Née dans le quartier de Bourg-l'Évêque en septembre 2009, l'association recrute ce printemps une trentaine d'adhérents. La maraîchère attend les premières commandes.

Une fois n'est pas coutume, l'association l-amap-y a mis les bœufs avant la charrue, en trouvant les légumes avant les clients. « Pour démarrer rapidement, pour ne pas décourager nos voisins en attendant de trouver un producteur disponible », justifient Catherine Louro, Emilie Becouze et Soazig Verré, à l'origine du projet. Par le bouche-à-oreille, il aura fallu quand même neuf mois au trio pour sceller le pacte écologique avec Sarah Le Goff, maraîchère en reconversion professionnelle, en cours d'installation près de Landujan (35). Les amapiennes détaillent : « Ouvrière agricole, elle a l'expérience des marchés mais

elle ne possède pas encore sa propre exploitation. Elle cultive des terres qu'on lui prête. D'où le sens de notre soutien ».

Concrètement, l'accord prévoit la livraison hebdomadaire de trente paniers à partir de septembre prochain. Le format ? « Petit et moyen, entre 11 € et 14 € ». Le contenu ? « On ne sait plus. Ce sera la surprise, en fonction de la saison. Il faut simplement que les légumes soient bons ». La distribution aura lieu le mercredi, à partir de 18 h, dans l'ancienne école Papu. « En milieu de semaine, c'est l'occasion de refaire des provisions de frais, en attendant le marché du week-end », relève Catherine. Pour l'instant, l-amap-y souhaite se limiter à la livraison de légumes.

« La boulangerie du coin fait un excellent pain bio, note Emilie. Quand on pense Amap, il faut aussi penser proximité et lien social. » Les inscriptions sont ouvertes.

Contact : 06 72 52 86 16 ; i-amap-y@hotmail.fr

L'association recrute une trentaine d'adhérents pour un panier de légumes hebdo entre 11 € et 14 €.

3 QUESTIONS À ...



Pour Guy Durand, les AMAP ne représente pas grand chose dans l'économie locale, mais leur succès actuel est notable.

Guy Durand, Professeur d'économie rurale, Agrocampus Ouest

■ **Quel poids pèsent les AMAP dans la production alimentaire locale ?**

■ Pas grand-chose, finalement. En 2008, les AMAP et les paniers fermiers représentaient 2 à 3 % des ventes en circuits courts de Rennes Métropole, loin derrière les marchés de plein vent. Ce mode de distribution représente lui-même 2 % des produits alimentaires écoulés en Bretagne... La Bretagne est en retard. Mais depuis la crise de la vache folle, le succès des AMAP est notable. C'est le secteur de vente directe qui enregistre la plus forte croissance.

■ **Quelles sont les raisons de cet engouement ?**

■ Les consommateurs mettent en avant la qualité, le goût et la fraîcheur des produits. À travers la saisonnalité des cultures, la réduction des distances parcourues et le rejet des

traitements phytosanitaires, l'AMAP séduit par ses vertus écologiques et son impact jugé bénéfique sur la santé. On peut aussi citer le souci de traçabilité, l'envie de restaurer des relations équilibrées entre la ville et la campagne.

■ **Quels sont les freins au développement des AMAP ?**

■ Le premier obstacle tient aux difficultés d'installation des jeunes agriculteurs. L'accès au foncier est de plus en plus difficile dans une zone urbaine aussi dense que Rennes Métropole. La variété des produits disponibles n'est pas toujours très grande. Ainsi, peu d'AMAP proposent de la viande ou des produits laitiers. Ces productions supposent des investissements de transformation lourds, un suivi sanitaire et vétérinaire très contraignant. Malgré tout, la demande existe, l'offre aussi. Mais jusqu'où les AMAP peuvent-elles grossir sans sacrifier la qualité du lien social, au profit d'une simple activité de consommation ?



ENTREPRISE

7, rue des Landelles - Z.I. SUD EST
35510 CESSON-SÉVIGNÉ - Téléphone 02 99 53 96 96

TRAVAUX PUBLICS TERRASSEMENT ASSAINISSEMENT

Morellec s.a.