

CHANTIER DE PARTAGE D'EXPÉRIENCE

Campagne MiiMOSA pour achat de parcelle maraichère Chez Florent Michel à Condrieu (69)

INTRO

Les AMAP contribuent à soutenir les fermes de nos territoires en développant différentes formes de solidarités. Au-delà de l'avance de trésorerie et de la contractualisation, certaines s'engagent auprès des fermes partenaires pour développer leurs installations notamment en portant ou participant à l'achat de foncier agricole. C'est le cas des AMAP de Genas et Condrieu qui ont participé au montage du projet et à la diffusion de la cagnotte lancée par Florent Michel pour l'achat d'une parcelle.

DE QUOI PARLE-T-ON ?

D'une campagne de financement participatif lancée par un maraîcher Florent Michel, dans deux AMAP Condrieu et Genas.

Avant l'été 2022, Florent a eu connaissance de la vente d'une des parcelles qu'il cultivait déjà, de 3200m² par la SAFER. Intéressé pour sécuriser le foncier de sa ferme et diversifier ses productions, Florent s'est positionné pour l'acheter. Pour autant, le coût de 6130€ est élevé. D'où l'idée de réfléchir à des modalités de portage plus collectif du foncier.

Porteurs d'expérience

TÉMOIGNAGE : Florent Michel
Les jardins de l'Isle,
AUTRICE : Amélie Charvériat
DATE /LIEU : janv 2023 à Lyon





LES ÉTAPES-CLÉS

Oct 2022 : Une premier contact a lieu entre Florent et le Réseau AMAP AURA pour comprendre la situation et évoquer les différentes solutions existantes. On identifie trois pistes :

- Une cagnotte solidaire à l'échelle des AMAP qui pourrait servir de prêt à Florent puis ensuite à d'autres projets
- La constitution d'un GFA citoyen pour acheter cette parcelle
- La construction d'une campagne de financement participatif avec les AMAP

Oct 2022 : Une première réunion en visio est lancée à laquelle sont invités les membres des deux AMAP partenaires. La visio est animée par le Réseau et Florent peut présenter son projet et les possibilités. Le choix de la campagne de financement participatif est acté.

Début Nov 2022 : 15 jours après, une deuxième réunion est lancée et animée par le réseau pour choisir la plateforme et commencer à écrire le descriptif de la cagnotte et réfléchir aux contreparties. Le choix de la plateforme se fait essentiellement par la possibilité ou non de récupérer les fonds, même si le montant n'est pas atteint.

En parallèle, Florent est en contact avec MiiMOSA et prépare l'ouverture de la campagne.

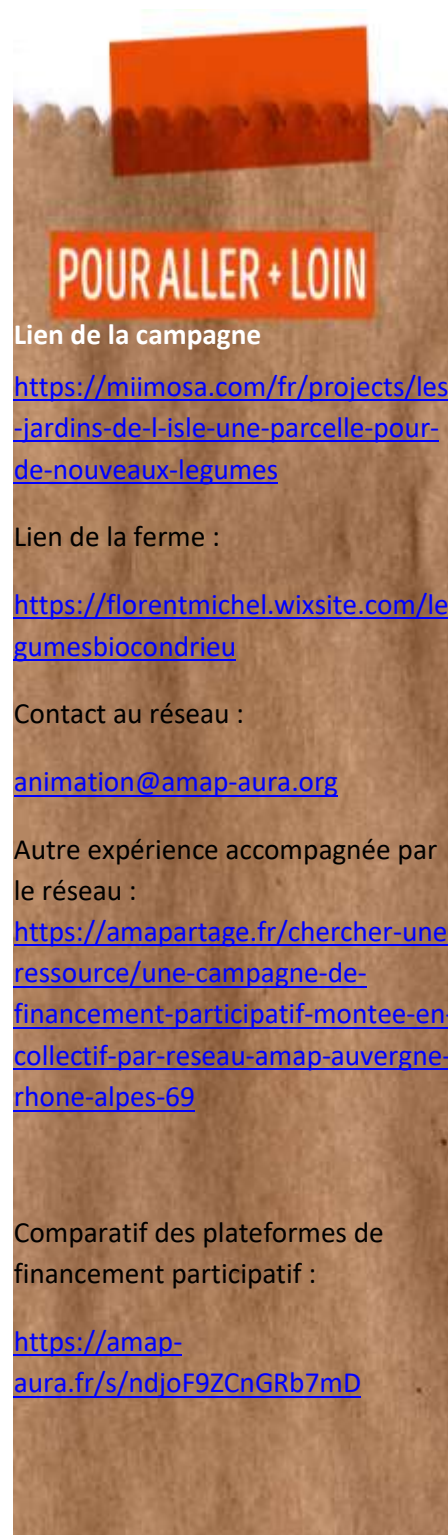
Mi-novembre 2022 : les AMAP et le Réseau font des ajouts, modifications sur la page de la campagne, Florent ajuste ses contreparties.

24 novembre 2022 : lancement de la campagne et diffusion auprès du premier cercle d'amis, amapiens proches, famille puis 2^e cercle

7 décembre : le 2^{ème} palier est atteint, diffusion sur les réseaux sociaux et plus largement dans la lettre d'information du Réseau AMAP AURA. + mail de relance dans les AMAP.

25 décembre 2022 : clôture de la campagne avec 86% de collecte et 70 souscripteur.rices.

27 janv 2023: réunion de bilan



→ LES RÉSULTATS

- 8400€ collectés dont 700€ hors plateforme
- 700€ de frais de plateforme
- 70 familles souscripteurs donc environ 140 personnes
- Deux AMAP mobilisées.
- Une parcelle achetée
- Bon retour dans les AMAP
- Florent s'est senti soutenu et boosté dans son activité professionnelle
- Des belles photos, des illustrations faites par un ami de Condrieu et une vidéo du Réseau qui participent largement à l'efficacité de la campagne

DIFFICULTÉS ET SOLUTIONS

Peu de visibilité sur les livraisons, et autres points de vente, la plateforme MiiMOSA ne proposait pas de **flyer**, le Réseau en avait fait un pour les réseaux sociaux - qui aurait pu être réutilisé sur les livraisons - mais ne l'a pas diffusé.

Une campagne de financement participatif peut être vécue comme injuste par les autres producteurs de l'AMAP. Florent est venu présenter son projet dans les deux AG des AMAP pour être **transparent**. Néanmoins peu de dialogue avec les autres producteurs.

→ À RETENIR

Avoir un visuel pour parler de la campagne hors numérique : un flyer ou une affiche

Prévoir un stand lors d'une ou 2 livraisons pour partager le projet avec flyer, Affiche, QR-code à scanner pour un lien direct sur la plateforme

Une campagne de financement participatif c'est avant tout viral et visuel, besoin de **photos et de vidéos de qualité**.

Une campagne : ça prend du temps avant la validation de la mise en ligne, il faut donc **anticiper au moins un mois avant le lancement**.

Les contreparties ne doivent pas coûter au porteur de campagne, on vise plutôt des contributions **symboliques**.

PERSPECTIVES :

Une parcelle achetée et travaillée par Florent avec la possibilité d'installer des cultures pérennes.

Le chiffrage et l'installation de l'irrigation sur la parcelle.

Un évènement à la ferme pour célébrer les 10 ans d'installation de Florent et remercier les contributeurs.

Le partage de cette expérience à d'autres paysan.nes et AMAP

