

La seconde visite, en AVRIL 2016

Par Paulo, Juliette, Béatrice

En 2014, ravis des oranges et mandarines de Marta disponibles de janvier à avril, nous lui avons demandé si elle pouvait nous mettre en contact avec d'autres producteurs bio, de variétés différentes, afin d'avoir des agrumes pendant toute la saison et si possible des citrons, avocats, kakis.

Lors de cette seconde visite, Marta et Ernesto nous expliquent le fonctionnement de leur groupement et nous font visiter 3 exploitations.



En ce moment, co-existent sur les arbres des fruits, des fleurs, et nos futures oranges de l'hiver prochain !

Chez Ernesto, les nouveaux fruits sont très nombreux, s'il n'y a pas de problème climatique, la récolte 2017 devrait être bonne.

Nous sommes toujours aussi bien reçus et nous logeons au milieu des vergers !

Jeudi, nous retrouvons Julio, ingénieur agronome, qui nous fait visiter 2 exploitations dans lesquelles il intervient comme conseiller .



Il passe une fois par semaine ou tous les 15 jours, selon les besoins du chef d'exploitation.

Julio travaille à mi-temps en bio, mi-temps en conventionnel.

Il n'a pas de mal à trouver du travail la demande est supérieure à l'offre.

C'est lui qui a facilité les contacts entre Ernesto et les autres producteurs bio.

(photo : Julio et Ernesto)

Ces 2 exploitations sont cultivées par des salariés, leurs propriétaires ont d'autres activités professionnelles.

La 1ère exploitation : 2,44 ha d'oranges Valencia Late et 0,83 ha d'avocats Hass.
La seconde d'une douzaine d'hectares: oranges, mandarines, kakis.

-> Problème des sangliers, nombreux, qui font des dégâts dans les vergers et le système d'irrigation. Appâts pour les chasser.

-> En bio: apport de sels minéraux, engrais liquide, et fumier de mouton tous les 5 ans.



à droite et à gauche de la photo: les rangées d'agrumes

Oui, c'est bien une photo du verger !

Julio nous montre les herbes hautes entre les arbres, elles seront fauchées à 20 cm lorsqu'elles seront jaunes (càd sèches, elles ne repousseront plus pendant l'été) et laissées sur place.

-> Pour avoir de bonnes oranges, il faut des hivers froids, ce qui n'a pas été le cas cette année.

-> Pourquoi certaines oranges sont-elles sèches ?

- c'est parfois dû à l'arbre.

- le plus souvent c'est dû aux fleurs tardives et à un problème de ramassage: les fleurs tardives font des fruits plus tardifs, mais qui deviennent plus gros et moins bons ! Il faut en enlever régulièrement -mais on ne peut les enlever tous- et savoir les reconnaître lors de la cueillette (plus la saison avance, plus ils sont difficiles à reconnaître).

Ernesto va regarder quels sont les producteurs concernés, parler avec eux, et éventuellement ne pas nous vendre leurs fruits l'année prochaine s'il pense qu'ils ont manqué de sérieux.

Quelle est la baisse de rendement en bio ?

•Kakis = -40%

Les kakis sont attaqués par un champignon microscopique qui se traite en bio avec du cuivre. Or, le cuivre est toxique pour le kaki => traitement difficile.

•Agrumes= -25%, compensé par le prix de vente supérieur au conventionnel.

•Avocats= -50%

C'est une plante sub tropicale, dont la culture est difficile en Espagne. De plus, les avocats conventionnels du sud de l'Espagne reçoivent un traitement qui augmente leur production.

Les avocats n'ont quasiment pas de maladies dans cette région, donc pas besoin de traitement. (Un acarien mais sans conséquence.)

->Avocats Fuerte: peau fine, s'abîment vite pendant le transport, mûrissent vite...et sont moins bons au goût => à éviter. Ils ont moins de valeur commerciale que la variété Hass.

Marta a fait un essai mais ne nous en enverra plus, nous aurons des Hass.

Vendredi : Josep nous fait visiter son exploitation :



canal d'irrigation

Elle est très petite (1,5 hectares), et divisée en 2 parcelles.

Sur l'une des parcelles, l'arrosage lui coûte cher car il doit payer une pompe pour remonter l'eau. Donc il l'économise beaucoup.

Sur l'autre parcelle, le système et le coût sont les mêmes que chez Ernesto, il n'a pas de souci d'irrigation (autres que ceux que nous découvrirons plus tard chez Ernesto !).



Il produit des oranges Valencia Late et Navelina.

Quelques légumes, quelques fruitiers, qui nous semblent plutôt pour sa consommation Josep personnelle.

Josep a toujours aidé au travail dans les vergers depuis son enfance .
Après des études d'économie, il a décidé de cultiver ces champs, qui appartiennent à sa fiancée et sont en bio depuis 12 ans. Josep
Il a aussi d'autres activités pour vivre.

Il dit que sa famille gagne bien sa vie en conventionnel et ne comprend pas pourquoi il fait du bio, il répond qu'il est pauvre mais qu'il mange bien... ! Il est adepte de Pierre Rahbi, dont il a suivi une conférence en Espagne il y a quelques années.

Il nous dit qu'il y a des villages dont l'eau n'est plus potable car les nappes phréatiques sont polluées.

Ses problèmes:

Le manque d'eau depuis août 2015, et le vent du Ponant, chaud et sec. Il nous montre les arbres en conventionnel à côté de sa 1ère parcelle, qui se portent beaucoup mieux...

Les problèmes sont aussi dus aux patrons : « un mauvais patron fait de mauvaises récoltes » ! En fait, le patron, c'est le porte greffe! Ils ont tous été replantés dans la région en 1958 après un épisode de gel tardif qui a fait tomber tous les fruits. Les nouveaux portes greffe sont plus précoces mais ils ne supportent pas le sel (or l'eau d'irrigation est salée) et ils ne vivent que 20 ans au lieu de 80. C'est pour cela que Josep est en train de renouveler ses arbres petit à petit.

Ernesto nous explique que lorsqu'il a replanté ses propres champs en 2006, il en a profité pour amender le sol avec beaucoup de calcaire pour contrer le sel, et il a choisi des portes-greffe résistants.

L'irrigation est un problème important pour tous:

(photos chez Ernesto)

->La région manque de pluie depuis 4 ans.

De Tarragone à Murcie, l'hiver 2015-2016 a été le plus sec d'Europe, il a donc fallu beaucoup irriguer.



->La ferme d'Ernesto est en bout de ligne, c'est à dire qu'il ne peut irriguer que lorsque tous les cultivateurs en amont ont irrigué leurs champs.

Pendant notre visite, il se renseigne tous les jours pour voir s'il peut avoir de l'eau...qui ne vient pas. Si cela persiste, l'eau sera coupée chez les agriculteurs précédents pour qu'il puisse irriguer ses arbres.

Il existe même à Valencia un « tribunal des eaux » ancestral qui peut condamner les agriculteurs ne respectant pas les consignes.



Un soir, la veille de notre départ, l'eau arrive enfin !

L'organisation des producteurs :

Agriculture bio = 5% de la production en Espagne (1% pour les oranges), et elles n'est quasiment pas consommée dans le pays : exportée en Europe.

Les petits producteurs bio souvent ne bénéficient pas des subventions, soit parce qu'ils ont moins d'un hectare et n'y ont pas droit, soit ils ne les demandent pas parce que c'est compliqué. Les gros producteurs sont ceux qui bénéficient des subventions.

Nous visitons avec Josep la coopérative où les fruits sont emballés:



Ils passent sur une brosse qui les dépoussière, sont éventuellement calibrés (pas pour nous), puis mis en cartons.



En saison, 6 personnes y travaillent, 3 jours par semaine.

Fonctionnement du groupe de producteurs :

La plupart des coopératives ont fermé, les producteurs ont cessé d'y apporter leurs fruits car ils n'étaient pas assez payés (3 fois moins que chez les commerçants !).

A Benimuslem (près de Cullera), 7 associés (dont Josep) ont monté il y a 2 ou 3 ans leur propre coopérative pour commercialiser eux mêmes leurs fruits.

Mais leur production ne peut suffire à fournir les clients pendant toute la saison, donc ils commercialisent aussi les fruits d'autres producteurs bio.

C'est cette coopérative qui fournit quelques groupes de consommateurs en Espagne, et, par l'intermédiaire de Marta, en France.

Elle vend aussi à des grossistes car bien sûr les groupes de consommateurs ne suffisent pas ...pour l'instant ! (à nous de jouer !)

Le prix facturé aux producteurs par la coopérative varie selon qu'elle prend en charge ou non le ramassage des fruits, la mise en cartons, le transport... Selon Ernesto, dans tous les cas le producteur est mieux payé que s'il vendait par le circuit classique.

Les prix de vente aux groupements de consommateurs varient selon les récoltes et les prix du marché, mais selon Ernesto il est toujours plus intéressant pour les producteurs que par les autres circuits.

Prix du transport en France ? variable selon destination et nombre de palettes....

-> le nombre de palettes influe plus sur le prix du transport que le poids total.

Combien de producteurs dans le groupement ? Variable de 8 à 10, tous bio.

Cette coopérative est récente, son organisation n'est pas encore définitive.

Après avoir compris comment s'organisent les producteurs, nous pouvons réfléchir à améliorer l'organisation de nos commandes :

1/Date des commandes :

Les commandes ponctuelles de nos groupements de consommateurs ou AMAP sont faibles, ce qui fait que, lorsqu'un grossiste lui propose de lui acheter toute sa production en une fois, le producteur, ne sachant ce que nous allons lui commander pour le mois suivant, ne peut pas refuser, même si le grossiste lui achète à bas prix. Mais s'il sait d'avance quelle quantité

nous allons lui acheter, il peut nous la garder. Par exemple, cette année, nous avons eu peu de fruits d'Ernesto, qui sont vraiment délicieux ! Et nous n'avons pas pu avoir beaucoup de kakis ni avocats.

Nous proposons donc à Marta et Ernesto de faire nos commandes à l'automne pour toute la saison.

Comme pour tous les producteurs en AMAP, connaître à l'avance les quantités commandées pour chaque mois de la saison serait un plus important pour eux, et cela nous permettrait d'avoir les fruits que nous souhaitons (kakis, avocats, certaines variétés de mandarines ou oranges)

2/ Pour recevoir les fruits à une maturité optimum, nous pourrions laisser Marta choisir la date des livraisons. Cependant, il nous faut 4 à 5 semaines entre 2 livraisons, et pas de livraison pendant les vacances scolaires, ce qui limite les possibilités ...

Nous proposons de laisser Marta choisir la date de la 1ère livraison en Novembre, puis elle fera un envoi toutes les 4-5 semaines, en dehors des périodes de vacances scolaires.

3/ Qualité des fruits :

Ernesto va « sélectionner » en fonction de nos retours les producteurs qui travaillent correctement. En effet, les ramasseurs reçoivent des consignes de la part des acheteurs.

Parmi les fruits que nous avons reçus, seuls les citrons ne venaient pas de Valencia, car il n'y en a pas, mais d'un producteur bio de la région de Murcie. L'année prochaine nous pourrions avoir ceux d'Ernesto, issus de nouveaux arbres .

Marta nous prépare un calendrier de commande et livraison, et un descriptif des différentes variétés (goût, peau).
Commander avant fin sept/début nov.

Elle nous enverra pour chaque livraison les coordonnées du producteur et le certificat bio.

On peut récolter une variété entre 6 à 8 semaines à partir de la date de maturation.

Oranges, mandarines et pamplemousses sont ramassés à la demande sur l'arbre.

Les oranges peuvent rester sur l'arbre jusqu'à un ou deux mois, la plupart des mandarines aussi. Frigo possible pour : Valencia late, Ortanique
Les kakis sont ramassés à l'avance pour subir le traitement persimon.

NB : toutes les oranges ne peuvent cependant pas avoir la même maturité,

même en fin de saison.

(Degré BRIX : il est utilisé pour connaître la relation entre le sucre et l'acidité dans le jus des oranges.)

Normalement : on reçoit 3 à 5% de fruits abîmés, pas plus. sinon pb .

Avantages de la vente directe à des AMAP ou groupes de consommateurs

Ernesto trouve le principe des AMAP formidable. Cela n'existe pas du tout en Espagne. Il a bien compris la notion de transparence et de communication, **et souhaite prévoir des visites pour les adhérents.**

Il nous confirme que les petits producteurs d'agrumes bio ont beaucoup de mal à vendre à un prix correct. Le prix actuellement proposé via leur coopérative (petite elle aussi) aux AMAP lui convient.

De plus, en vente directe, le producteur peut vendre des fruits non calibrés ou dont l'aspect visuel n'est pas parfait, qu'il ne peut vendre à la grande distribution, alors qu'ils sont bons.

Le transport coûte cher, variable selon la destination et le nombre de palettes, mais il est impératif d'avoir un bon transporteur, que nous pensons avoir trouvé cette année.

Enfin, rendons à Ernesto ce qui lui appartient : nous avons pris l'habitude de dire « les agrumes de Marta », parce que c'est Marta qui nous a contactés et s'occupe de la commercialisation. Mais Ernesto passe tous les jours dans les vergers pour surveiller les arbres et décider des interventions à effectuer !

Pour préciser le rôle de Marta, qui pourrait apparaître comme un intermédiaire supplémentaire, le plus simple est de reproduire l'explication d'Ernesto, transmise par Enrique :

« Par rapport à l'activité commerciale de Marta, nous voulons expliquer comme elle arrive à apparaître comme un intermédiaire de plus, quand réellement ce n'est pas comme ça.

Ernesto est producteur d'agrumes bio dès le 2006 et il était un associé d'une coopérative commerciale.

La façon de faire de la coopérative en ce qui concerne aux services, délai de paiement et prix perçu par les fruits, n'était pas satisfaisante, donc il a décidé de sortir de cette coopérative et initier la commercialisation par Internet, comme producteur - commercialisateur.

L'aide de Marta était nécessaire par ses connaissances et le temps d'engagement.

Mais nous nous trouvons avec une situation désavantageuse qui empêchait d'obtenir des clients : la saisonnalité de la production (mandarine Nadorcott et oranges Navel S.Powell tardives), faisait très difficile commencer à servir à des clients, depuis le début de campagne, ceux-ci achetaient régulièrement les agrumes à d'autres fournisseurs, garantissant leur approvisionnement depuis Octobre à Mai.

Logiquement ces clients ne voulaient pas laisser leur fournisseurs pour acheter saisonnièrement à Ernesto.

Cela l'a amené à prendre la décision d'offrir des agrumes pendant toute la campagne, pour pouvoir introduire sa propre production saisonnière. Mais cela exigeait la collaboration d'autres agriculteurs qui apportaient leur production pour pouvoir servir toute la campagne.

Il surgit un problème insurmontable.

Il était nécessaire qu'Ernesto s'inscrive comme commercialisateur et qu'il renonce à sa pension de retraite. C'était une décision pas souhaitable. De là a surgi, la nécessité d'inscrire Marta comme commerciale et que se soit elle qui réalise la fonction de vendre la production familiale, et en plus, pouvoir aider d'autres petits producteurs et des petites coopératives, comme celle que tu connais (Aigua Clara) à obtenir des meilleurs prix que ceux qu'ils obtenaient et à pouvoir encaisser pratiquement au comptant les fruits qu'ils nous apportaient.

Donc l'objectif qu'on essaie d'obtenir avec ce comportement, ce n'est pas de nous profiter de la faiblesse du petit producteur, sinon, dans la mesure de nos possibilités, de l'appuyer pour qu'il obtienne de meilleurs résultats économiques de leur effort.

Acheter directement à la coopérative ce n'est pas possible en ce moment, puisqu'ils ne vendent pas hors d'Espagne.

Acheter directement à chacun des producteurs indépendamment, c'est d'une complexité difficile de surpasser.

Nous espérons que cette information s'adapte à ta demande et n'hésite pas à nous demander les clarifications dont tu as besoin. »

.....

