



le

de Décembre de



le 'pizzino' de Décembre des Le Galline Felici (les poules heureux)
le pizzino: bulletin (tendanciellement) mensuel adressé au monde de toutes les alternatives possibles

EXCÉDENTS, DÉFICITS, PACTES et CO-PRODUCTIONS

Combien vaut vraiment la nourriture ?

Quels liens peuvent naître quand de simple consommateur on se décide à devenir co-producteur?

Quelle est la portée en termes de valeur, d'assister le producteur. En programmant avec lui le type de culture, les quantités et moyennant quelle contribution économique participer à son risque d'entreprise ?

Combien de "politique" concrète dans ces choix ?

Combien de pouvoir (collectif) à décider de la destination des terrains, entre l'abandon et la dégradation, contre la culture de produits, que de manière collective, nous choisissons de porter sur les tables de nombreuses familles, parmi lesquelles la nôtre ?

Et quel est l'effet sur le sort de beaucoup de personnes, entre le désespoir et l'avalissement d'un côté, et l'espoir et la confiance de l'autre ?

Beaucoup de points d'interrogation, mais une réponse simple ! **AGIR ENSEMBLE** pour améliorer les vies de tous, et **aller aux champs ensemble pour coproduire notre propre nourriture !**

Aux prises avec l'éternel problème de production insuffisante de certains produits et à la lumière d'un accord concret signé avec un groupe belge et avec de nombreux consommateurs français (**presque 70 000 euros investis, environ 400 000 euros de production annuelle, vendable, attendue, et à terme, entre 5 et 8 revenus qui, traduits, signifient aussi 5 à 8 personnes avec un emploi.**), nous voudrions reprendre un raisonnement que nous vous avons soumis il y a exactement deux ans, à vous tous (amis français, italiens, belges, autrichiens, etc...) et que nous vous invitons à relire ici.

Avant de poursuivre dans la lecture de cet article (**long, mais important pour tenter d'expliquer chaque passage de ce processus**) il est bien de rappeler que les nombres, au cours de ces deux années ont **grossi d'environ 40%. Et 30 familles en plus gravitent autour des activités du Consorzio.**

Donc, essayons d'expliquer mieux ...

A partir d'une difficulté (le déficit de certains produits), s'est mis en route un cercle vertueux (l'élargissement de la base du consorzio) qui a généré, de manière simultanée, de nombreux bénéfices pour beaucoup de personnes, mais aussi une difficulté majeure :

- Les excédents de certaines variétés (et donc, la nécessité de trouver de nouveaux débouchés pour éviter les gaspillages, et -évidemment- la sauvegarde des producteurs et de leurs collaborateurs)
- Les manques d'autres produits (et donc, l'opportunité d'insérer dans le circuit des nouveaux agriculteurs qui, avec leur arrivée, ont, oui, couvert la carence précédente dont on se plaignait, mais eux, ont à leur tour créé un excès supplémentaire sur les produits excédentaires)
- la persistance du manque de certains produits à cause de leur fourniture trop limitée ou complètement absente, malgré une demande croissante de la part de certains groupes et l'arrivée de nouveaux producteurs

Le classique chien qui se mord la queue ...

Traduit, cela donne : on est pleins de tarocco, de clémentines, et de citrons, et tout le reste ne suffit pas.

Et pourquoi est-ce si évident...

Nous recevons des demandes d'un marché plus ample, que nous sommes "contraints" d'intercepter, paradoxalement, pour garantir notre propre survie et celle d'autres comme nous.

Dans ce processus, nécessairement **graduel et raisonné**, on essaie d'augmenter ou de reconverter nos cultures au moyen de greffes et de nouvelles plantations, selon la vocation idéale de nos terres, et des caractéristiques microclimatiques de chacune de celles-ci.

Cela coute très cher, tant pour les énergies mises en œuvre (même si cela signifie faire circuler de l'économie pour garantir du travail pour le futur), que pour le manque de production jusqu'à ce que ces nouvelles productions entrent en plein régime de production.

Naturellement, les contraintes économiques limitent les actions que chacun d'entre nous voudrait entreprendre dans sa propre exploitation. Nous avons déjà des difficultés à mettre en pratique des petites améliorations, même si elles sont nécessaires. Figurons-nous des grandes opérations qui nécessitent des grosses disponibilités économiques que nous n'avons pas !

En ce qui concerne les **avocats**, qui est un des produits les plus recherchés, il est bon de préciser que nous en manquions déjà il y a deux ans par rapport à la demande d'alors.

Successivement, un producteur important, non membre (et tant mieux qu'il ne le soit pas devenu), après avoir bénéficié de notre aide lors de la période de connaissance réciproque, a décidé de se construire son propre petit monopole, sans vouloir raisonner en réseau. Pour faire cela, il a choisi de ne plus nous procurer ses avocats, tout en essayant de s'insérer dans nos circuits. Il est évident que cela nous a créé d'autres difficultés que nous n'avions pas prévues.

Et maintenant?

Solutions immédiates pour vous garantir sans exceptions, des bons avocats, meilleurs si éthiques et biologiques... nous n'en avons pas. Et nous n'entendons pas faire de pactes avec le "diable" pour en trouver.

Respectueusement, nous attendons que la nature suive son cours, et éventuellement, que quelque petit producteur s'unisse à nous, dans la poursuite du projet commun.

Nous allons donc continuer à planter, à entretenir et à attendre les nouvelles productions.

On l'a déjà fait, on continue à le faire, et on y arrivera.

Maintenant, c'est à votre tour...

Vous pouvez maintenant choisir si vous préférez continuer à être des simples consommateurs critiques, en cherchant, et en trouvant - peut-être ailleurs – celui qui satisfait votre demande (à quels prix et avec quelles garanties, on ne sait pas), ou bien, évoluer en **co-producteurs, comme d'autres avant vous ont déjà fait, en décidant quoi, comment, et où cultiver, et qui le fera à votre place**, si possible en utilisant des techniques partagées.

Comme nous l'avons dit au début de ce texte, il y a déjà bien 15 groupes qui jusqu'aujourd'hui ont opté pour cette seconde solution qui les voit protagonistes.

Avec un investissement modeste et symbolique (en moyenne 10€/famille), ils ont contribué à construire un petit capital qui, dans pas trop longtemps permettra la production d'une quantité considérable de produit financé par ces consommateurs directement.

On s'est demandé à plusieurs reprises s'ils avaient fait tout cela pour se garantir quelques kilos d'avocats en plus. En y pensant plus, on retient que la réponse n'est pas celle-là.

En réalité, ils ont investi pour le développement d'une autre manière de faire de l'agriculture, de gérer les relations entre celui qui met les mains dans la terre et celui qui mange les produits. Ils ont investi sur une autre idée de Sicile, et surtout, faire devenir un peu plus grande la Petite Révolution Gentille ...

Cela dit, selon le contrat, nos amis co-producteurs, actuellement, bénéficient justement, d'un droit de préemption sur les avocats déjà disponibles et sur ceux que nous allons produire dans LEURS plantations.

Alors, pour cette saison, à la lumière de tout cela, les groupes italiens surtout recevront encore moins d'avocats, (même si cette année la production semble légèrement supérieure) par rapport aux groupes français de manière générale, et aux groupes belges.

Et alors, que fait-on ?

Notre proposition...

En vertu du rapport de profonde confiance et de complicité qui s'est installée entre nous, nous voudrions vous demander (tant aux co-producteurs, qu'à ceux qui ne le sont pas, mais qui tout de même nous soutient depuis l'autre côté des Alpes, et à qui nous reconnaissons tout de même une priorité pour les fournitures d'avocats), de considérer la possibilité de renoncer, par une espèce de compensation solidaire, à certaines productions « mineures » desquelles nous sommes déficitaires, par égard pour les amis italiens et autrichiens qui pourraient se sentir un peu lésés par cette solution que nous avons imaginée. Dans les cas où nous aurons effectivement cette exigence nous vous le feront savoir explicitement, confiants dans votre compréhension.

Puisque nous tenons réellement à tous les rapports nés cette année, qui, pour nous, ne sont pas de simples rapports commerciaux, nous cherchons de stimuler beaucoup d'autres à accueillir et à poursuivre le chemin des coproductions, et de souder encore plus les rapports déjà existants.

La route est désormais tracée, il n'y a plus qu'à la suivre, et éventuellement l'améliorer petit à petit selon les exigences de ceux qui parient avec nous.

Et cela, bien entendu, ne vaut pas que pour les avocats, mais pour toutes les autres productions déficitaires.

Conscients, pourtant, que la nature a besoin de ses temps et qu'il faut savoir attendre pendant que l'on construit ensemble.

La tentative en cours vise à la **planification intelligente et partagée de la production, pour avoir tous, les futurs, et réciproques bénéfiques.**

Se penser **ensemble**, au fond, implique des actions concrètes, quelque petit compromis, et la construction d'un parcours commun, responsable et visionnaire.

Décider quoi manger, comprendre s'il est important de donner une valeur à la nourriture au-delà de sa valeur intrinsèque et choisir de devenir une partie active du processus représente l'alternative possible pour satisfaire les différentes exigences et répondre par des faits aux stratégies globales que d'autres -beaucoup plus puissants que nous- cherchent à nous imposer d'en haut.

L'instrument, ou mieux, le "pacte" qui discipline ce rapport d'échange et de confrontation représente l'anneau de jonction entre les parties, toujours plus liées et complices.

Notre proposition, **chers amis, est donc celle de démarrer de multiples processus qui vont dans la direction des coproductions. Avec le souhait que l'effet soit un effet domino.**

Nous sommes confiants dans votre capacité de pouvoir donner plus de valeur à ce jeune projet et de pouvoir nous épauler dans ce nouveau défi.

Merci à tous pour la patience et pour l'attention...

Cristiana, Marina, Roberto