

Perspectives d'évolution des CSA à Brasília

Présenté par Aleksia Boon

Promoteur(s) : Prof. Philippe Baret (UCL/ELI/ELIA)

Lecteurs : Prof. Frédéric Gaspart (UCL/ELI/ELIA)
Madame Julie Van Damme

Mémoire de fin d'études présenté en vue de l'obtention
du diplôme de **Bioingénieur : sciences agronomiques**

Remerciements

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mon promoteur, Philippe Baret, pour le temps qu'il a consacré à m'apporter les outils méthodologiques, à la conduite de ce travail, et à ses encouragements réguliers.

J'adresse mes remerciements à mon lecteur, Frédéric Gaspart, qui m'a également aidé à faire avancer mon analyse.

Je suis également reconnaissante envers les agriculteurs et agricultrices rencontrés pendant ce travail, qui m'ont réservé un accueil exceptionnel à Brasília, et qui ont eu la gentillesse et la patience de participer aux entretiens.

J'exprime finalement ma gratitude à Louise, qui m'a prodiguée, à Brasília, un accueil bienveillant et un support moral tout au long de ma démarche.

Table des matières

Remerciements	I
Table des figures	VI
Liste des tableaux	VII
Liste des acronymes et abréviations	VIII
Introduction générale	1
I Revue Bibliographique	3
Chapitre 1 Les Community Supported Agriculture	5
1.1 Définition	5
1.2 Modèles existants	6
1.3 Avantages des CSA	7
1.4 Limites des CSA.....	9
II Matériel et méthodes	12
Chapitre 2 Contexte	13
2.1 Brésil	13
2.2 District Fédéral et Brasília	18
2.2.1 Cerrado	18
2.2.2 Histoire	19
2.2.3 Production agricole	19
2.2.4 Réseau CSA Brasilia.....	19
Chapitre 3 Méthodologie	21
3.1 Objectifs et question de recherche.....	21
3.2 Récolte de données	21
3.3 Traitement des données	23
III Analyse des données et résultats	25
Chapitre 4 Caractérisation des CSA	27
4.1 Exploitation et production.....	27
4.2 Commercialisation.....	30
4.3 Synthèse	31

Chapitre 5 Perception des CSA	34
5.1 Avantages des CSA, selon les producteurs	34
5.2 Avantages des CSA, selon les coagriculteurs.....	38
5.3 Analyse des freins au développement et solutions associées, selon les producteurs et les coagriculteurs	41
5.4 Synthèse	76
IV Discussion	78
Chapitre 6 Discussion et perspectives d'évolution des CSA à Brasília	80
6.1 Discussion de la méthodologie.....	80
6.2 Discussion des résultats	81
6.3 Perspectives d'évolution des CSA	90
Conclusion générale	95
Références bibliographiques	97
Annexes	100
A Guides d'entretiens	100
B Tableaux de caractérisation	103
C Tableaux de perception	105

Table des figures

Figure 1 - Carte politique du Brésil.....	14
Figure 2 - Carte des biomes.....	18
Figure 4 - Légende des schémas explicatifs.....	42
Figure 5 - Freins et solutions liés à la rémunération du producteur.....	43
Figure 6 - Causes et solutions d'une mauvaise évaluation des coûts de production.....	44
Figure 7 - Causes d'un manque de coagriculteurs.....	46
Figure 8 - Causes et solutions liés à une rémunération insuffisante.....	47
Figure 9 - Causes et solutions liées à une reprise difficile après des imprévus.....	51
Figure 10 - Freins et solutions liés à l'organisation de la production.....	53
Figure 11 - Causes et solutions liés à l'écoulements des surplus.....	54
Figure 12 - Causes et solutions liés à des quantités de production insuffisantes.....	57
Figure 13 - Causes et solutions liés à une diversification de production insuffisante.....	60
Figure 14 - Solutions liées à un manque d'accès à des pépinières biologiques.....	63
Figure 15 - Solutions liées à un mauvais fonctionnement des commissions.....	70
Figure 16 - Solutions liées à un manque de convivialité.....	73
Figure 17 - Solutions liées à un manque d'accessibilité des paniers.....	75
Figure 18 - Formation des groupes CSA.....	82
Figure 19 - Liens entre le nombre de "quotas" et autres paramètres.....	83
Figure 20 - Liens entre les revenus bruts liés à la CSA et autres paramètres.....	85
Figure 21 - Perspectives d'évolution des CSA à Brasília.....	91

Liste des tableaux

Tableau 1 - Caractérisation des exploitations et de la production	32
Tableau 2 - Caractérisation de la commercialisation par CSA	33
Tableau 3 - Avantages des CSA selon les producteurs.....	34
Tableau 4 - Avantages selon les coagriculteurs.....	38
Tableau 5 - Freins au développement des CSA selon les producteurs et les coagriculteurs	41
Tableau 6 - Concepts de 'support' et de 'partage' selon Feagan et al. (2009).....	86

Liste des acronymes et abréviations

CSA	Community Supported Agriculture
DF	District Federal
EMATER	<i>Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural</i> , Entreprise d'Assistance Technique et d'Extension Rurale
MST	<i>Movimentos dos Trabalhadores Sem Terra</i> , Mouvement des Travailleurs ruraux Sans Terre
PANC	<i>Plantas Alimentícias Não Convencionais</i> , Plante Alimentaire Non Conventionnelle
SENAR	<i>Serviço Nacional de Aprendizagem Rural</i> , Service National d'Apprentissage Rural
SPG	Système Participatif de Garantie

Introduction générale

Ces dernières années, de nombreux facteurs ont altéré les relations entre producteurs et consommateurs, parmi lesquels l'industrialisation de la production domestique, les scandales alimentaires, etc. Cette situation a mené à un changement de perception de l'alimentation et de l'agriculture, et à une demande croissante de nouvelles chaînes d'approvisionnement des produits agricoles, dont le futur développement dépend de leur capacité à rétablir la confiance du consommateur, via de nouveaux systèmes de garantie (Hvitsand, 2016; Chiffolleau et al., 2013; Renting et al. 2003).

Les Community Supported Agriculture (CSA) sont des initiatives locales qui permettent de renforcer l'économie locale. En effet, elles sont basées sur des partenariats, qui prennent la forme de contrats individuels entre consommateurs et producteurs. Les consommateurs s'engagent, au minimum, à aider le producteur en finançant une partie, déterminée au préalable, de la production. En retour, les producteurs s'accordent à fournir une quantité et une qualité de nourriture suffisante pour les consommateurs, y compris un accès informel à la ferme et des opportunités pour apprendre à connaître les producteurs (Cone et al., 2000; Lamb, 1994; Bashford et al., n.d.).

A Brasília, où le secteur agricole est en pleine expansion, existe vingt-trois CSA, présentant des caractéristiques singulières. En effet, les premières CSA de la région datent de 2015, et restent donc de petites tailles comparées aux autres CSA du Brésil. Ces circonstances facilitent l'accès à des producteurs avec peu de moyens productifs et peu de liquidités. C'est dans ce cadre que s'inscrit ce travail.

Cette recherche a plusieurs objectifs. Premièrement, identifier et analyser les mécanismes individuels et collectifs qui freinent le développement des CSA à Brasília, du point de vue des producteurs et des coagriculteurs. Deuxièmement, souligner des leviers d'action présents au sein des CSA à Brasília en vue de faciliter leur développement. Et finalement, identifier les conditions nécessaires à la mise en œuvre de ces solutions par les producteurs, pour étudier la faisabilité et la réplique de ces solutions.

Une phase de terrain a été nécessaire pour la récolte de données, basée sur la méthode des entretiens semi-dirigés.

Ce travail est divisé en quatre parties. La première reprend des éléments bibliographiques permettant de comprendre les enjeux des CSA ; la deuxième définit le contexte global et la zone étudiée, pose les objectifs et expose la méthodologie employée ; la troisième présente et analyse les résultats obtenus ; la quatrième pose un regard critique sur la méthodologie, discute les résultats et distingue différentes perspectives d'évolution des CSA à Brasília.

Partie I
Revue Bibliographique

Chapitre 1

Les Community Supported Agriculture

1.1 Définition

Les Community Supported Agriculture (CSA) sont définies comme des partenariats entre un ferme et un groupe de consommateurs, encore appelés actionnaires, membres coagriculteurs ou abonnés, où les risques et les bénéfices sont partagés (Balázs, et al. 2016; Hvitsand, 2016; Flora et al., 2012; Cone et al., 2000; Bashford et al., n.d.).

Les membres achètent anticipativement une part de la production en début de saison, permettant au producteur d'organiser une production pour un marché garanti, avec un capital déjà fourni avant d'acheter les intrants. Via ce procédé, les actionnaires payent le coût réel de la production et contribuent de cette manière à soutenir des producteurs locaux (Hvitsand, 2016; Bloemmen et al., 2015; Cone et al., 2000). Les risques sont donc partagés : si la récolte est faible, tout le monde reçoit moins, et les producteurs ne sont pas pénalisés. Le coût d'une part, décidée à l'avance, prend en compte les coûts estimés des intrants, des investissements, du travail et des standards de vie des producteurs (Bloemmen et al., 2015; Farr-Wharton et al., 2012; Fieldhouse, 1995; Bashford et al., n.d.). Le nombre de parts est fonction de la taille et de la capacité de la ferme (Bloemmen et al., 2015; Fieldhouse, 1995). L'objectif économique du producteur est d'amortir ses coûts de production et ses revenus totaux, plutôt que de créer une marge entre les deux. Aussi le producteur négocie-t-il sa rémunération, et non son profit, avec la communauté de consommateurs (Bloemmen et al., 2015).

Les producteurs de CSA livrent essentiellement des légumes, mais d'autres produits peuvent aussi être distribués, tels que des fruits, de la viande, des céréales, du miel, du cidre, etc. Pendant la saison de production, les membres reçoivent généralement un panier par semaine (Cone et al., 2000; Bashford et al., n.d.).

Les CSA dérivent du mouvement « teikei », qui fait partie intégrante de la société japonaise depuis les années 1960. A l'origine, il fut créé par des groupes de femmes qui cherchaient à se procurer une nourriture de qualité et à empêcher la migration massive des producteurs en ville (Loughridge, 2002). En échange de prix et de marchés garantis, les producteurs acceptèrent de se convertir à des pratiques agricoles biologiques et de fournir, chaque semaine, des légumes et des fruits frais. Par la suite, le mouvement prit de l'ampleur, et se propagea en Europe et aux USA dans les années 1980, où le mouvement fut renommé CSA (Feagan, 2007; Pole et al., 2013; Loughridge, 2002; Stone, 1988).

Les CSA génèrent la création de communautés, en impliquant les membres activement dans la structure de la ferme (Balázs et al., 2016). En fonction de l'organisation spécifique de chaque ferme, il est prévu que les membres assistent les producteurs de différentes manières, dans le travail agricole ou dans l'organisation de la livraison (Cone et al., 2000). En offrant une telle opportunité aux consommateurs, les relations établies entre les membres d'une CSA s'étendent au-delà de simples échanges économiques (Balázs et al., 2016; Flora et al., 2012). Les rôles économiques conventionnels (producteur et

consommateur) se transforment en rôles sociaux (membres d'une communauté) qui permettent d'améliorer la coopération producteur-consommateur (Hvitsand, 2016; Fieldhouse, 1995).

Les CSA soutiennent une autre façon de produire, sensible aux questions environnementales. L'emphase est mise sur la protection et la régénération des ressources naturelles, grâce à des pratiques agronomiques respectueuses de l'environnement. Ainsi, le développement des « teikei » est intimement lié à celui de l'agriculture biologique (Pole et al., 2013; Chiffolleau et al., 2012; Feagan et al., 2008; Lamb, 1994).

Les CSA font également partie d'une tentative de relocalisation des systèmes alimentaires (Balázs et al., 2016). Le local, tel qu'explicité par le mouvement CSA, n'est toutefois pas restreint à une distance géographique stricte, mais plutôt à un engagement à réduire la distance entre producteurs et consommateurs, en intégrant le producteur dans les régions avoisinantes (Balázs et al., 2016; Bashford et al., n.d.). Il faut faire remarquer que le terme local n'est toutefois pas bien défini, signifiant différentes choses selon les différentes personnes (Pole et al., 2013).

1.2 Modèles existants

Les CSA opèrent sur des modèles organisationnels qui varient d'une région à l'autre. Ces variations résultent des spécificités sociales, agronomiques et économiques de chaque pays ou région où elles ont été développées (Balázs et al., 2016; Flora et al., 2012; Feagan et al., 2008; Bashford et al., n.d.).

Certains critères permettent de distinguer différents types de CSA :

Le premier est lié au nombre de producteurs impliqués dans la CSA. Ainsi les CSA « collaboratives » sont créées lorsque plusieurs producteurs travaillent ensemble pour servir un ensemble commun de consommateurs (Flora et al., 2012; Bashford et al., n.d.). En partageant les responsabilités de la production et de la livraison, les producteurs peuvent se spécialiser et donc diversifier l'offre. Ce type de CSA représente des risques plus faibles pour les nouveaux ou les petits producteurs, et permet la construction de réseaux entre producteurs (Flora et al., 2012; Perry et al., 2010).

Un deuxième critère est lié au degré d'implication des consommateurs. Dans certaines CSA, seule la contribution financière du consommateur est nécessaire, et la ferme fonctionne comme d'autres fermes de type livraison de paniers. Dans d'autres cas, les membres sont intégrés dans les activités de la ferme, et s'engagent, par exemple à transporter les produits jusqu'aux sites de distribution, à participer à différents travaux agricoles, à recruter de nouveaux membres, à distribuer les surplus à des familles dont les revenus sont plus faibles, à organiser des événements pour la communauté, etc. Certains membres peuvent également fournir du capital sous forme de cadeaux ou de prêts, pour l'achat de terre, de matériel ou d'équipement. La participation est essentielle pour la construction de la communauté (Balázs et al., 2016; Bloemmen et al., 2015; Cone et al., 2000; Bashford et al., n.d.). Dans certains cas, un contrat formel permet aux coagriculteurs de réduire les coûts de leur part en échange d'un certain nombre d'heures de travail effectué au sein de la CSA (Fieldhouse, 1995).

Au plus une CSA se développe, au plus les membres sont amenés à prendre des décisions concernant l'organisation de la ferme. Ils aident à décider quel sera le prix des parts, quels produits et quelles quantités seront plantées, et comment la distribution sera exécutée. De telles responsabilités semblent être un élément important pour le succès à long terme des CSA (Fieldhouse, 1995).

Un troisième critère est lié au calcul du financement de la production. Dans de nombreux cas, le producteur demande un prix fixe pour une part de la récolte, qui couvre ses coûts de production. D'autres producteurs proposent des prix différents en fonction des revenus des consommateurs, ou encore ne proposent aucun prix, et alors chacun donne ce qu'il peut. Cette dernière méthode permet l'inclusion de personnes ayant des revenus plus faibles (Bashford et al., n.d.).

De nombreuses autres variations permettent encore de distinguer les CSA, au niveau des procédures de distribution des paniers, des produits livrés, des fréquences et des modes de paiements, etc. (Bashford et al., n.d.).

Sur base des critères établis ci-dessus, il est possible de distinguer deux modèles principaux, en fonction de l'origine de l'initiative et de la direction de l'organisation (Stone, 1988; Bashford et al., n.d.) :

- Farmer-driven

Les CSA « farmer-driven » sont initiées par les producteurs, auxquels adhèrent financièrement les consommateurs. Ce sont les producteurs qui déterminent le plan de production et effectuent la plupart des travaux.

- Community/consumer-driven

Les CSA « community-driven » ou « consumer-driver » sont initiées par un groupe de consommateurs. Ils mènent le projet, en travaillant étroitement avec le producteur, qui produit ce que les consommateurs ont décidés. Généralement le producteur est employé par la communauté, qui possède ou loue la terre nécessaire à la production, ainsi que certaines ressources. Les consommateurs partagent toutes les responsabilités de la production, et décident de la répartition des risques et des bénéfices.

1.3 Avantages des CSA

Enormément d'avantages sont cités par la littérature — plus ou moins objective — concernant les CSA. En effet, de nombreux articles scientifiques présentent des longues listes d'avantages, sans toutefois aborder les limites d'un tel modèle de commercialisation. Nous avons choisi de ne présenter ci-dessous que les avantages les plus fréquemment mentionnés.

1.3.1 Pour le producteur

- Paiements anticipés

Comme énoncé à la section 1.1, les membres achètent une part de la production en début de saison (Hvitsand, 2016; Bloemmen et al., 2015; Cone et al., 2000).

Les paiements anticipés peuvent être perçus comme symboliques. En effet, par ce geste, les membres acceptent de partager les risques avec le producteur, en lui garantissant l'écoulement des produits, des prix constants et un retour équivalent des investissements lors des bonnes et des mauvaises récoltes (O'Hara et al., 2001; Bashford et al., n.d.)

- Contacts directs avec le consommateur

Des contacts directs entre consommateurs et producteur permettent à ce dernier de connaître les besoins et les limites financières de la communauté, avant le cycle de production. Il peut ainsi contourner l'élément d'incertitude lié à une offre inadaptée, présent sur le marché. Pour des produits hautement périssables comme les légumes, cela évite de nombreuses pertes (Lamb, 1994).

Une fois que le producteur est averti des besoins de la communauté, il peut dresser un budget annuel qui prend en compte tous les coûts associés à la production, et établir le prix d'une part. Cette dynamique permet au producteur de se libérer de la nécessité de créer suffisamment de profit pour compenser ses coûts de production (Lamb, 1994).

Les relations créées valorisent le travail du producteur, tout en lui permettant d'intégrer les retours des consommateurs et ainsi de revoir l'offre ou ses méthodes de production (Chiffolleau et al., 2012).

1.3.2 Pour le consommateur

- Accès à une nourriture locale, saine et de qualité

L'accès à des produits locaux, de saison et issus de l'agriculture biologique est une des motivations principales qui poussent les consommateurs à rejoindre une CSA (Pole et al., 2013; Farr-wharton et al., 2012; O'Hara et al., 2001; Cone et al., 2000).

Le modèle CSA repose sur une consommation et une production contextuelle et relationnelle. Idéalement, les membres créent une relation de confiance avec le producteur, qui leur assure les méthodes de production appliquées et ainsi leur garantit une certaine qualité de nourriture (Feagan et al., 2009).

De nombreuses CSA produisent selon des procédés biologiques, et utilisent des techniques qui permettent la protection et la régénération des ressources naturelles (Pole et al., 2013; Chiffolleau et al., 2012; Feagan et al., 2009; Lamb, 1994). L'utilisation de différentes variétés, adaptées aux conditions locales, permet de promouvoir la diversité génétique indigène (Fieldhouse, 1995; Lamb, 1994). De plus, une consommation locale permet de diminuer les coûts environnements liés au transport de la nourriture, et constitue un autre motif d'adhésion des consommateurs aux CSA (Fieldhouse, 1995).

- Lien avec la terre et le producteur

En consommant les produits d'une CSA et en prenant part aux activités agricoles, les consommateurs ont la possibilité de mieux connaître les défis auxquels font face les producteurs (Ostrom, 2007). Les membres d'une CSA savent, où, comment et quand leur nourriture est produite, mais surtout qui l'a produite (Hvitsand, 2016; Chiffolleau et al., 2012; Cone et al., 2000; Lamb, 1994). En créant un lien entre producteur et consommateur, la CSA agit comme un catalyseur de transfert de savoirs (Bloemmen et al., 2015).

1.4 Limites des CSA

Selon Lamb (1994), les applications pratiques des principes de CSA présentent plusieurs limites :

- Les CSA sont de plus en plus des initiatives de producteurs, c'est-à-dire de type « farmer-driven », car, contrairement aux consommateurs, ils n'ont pas beaucoup d'autres options et sont guidés par la nécessité de trouver de nouvelles formes de commercialisation ;
- Les producteurs ont tendance à se focaliser sur leur production, et sont peu ouverts aux besoins collectifs et individuels des consommateurs ;
- En cas de mauvaises récoltes, les consommateurs des CSA doivent s'approvisionner sur le marché conventionnel ;
- Le prix d'une part ne reflète pas toujours les coûts de la production mais plutôt ce que les consommateurs sont prêts à payer. Dans ce cas, les consommateurs ne peuvent pas savoir quels sont les besoins réels des producteurs ;
- Il subsiste peu de reconnaissance et de soutien du travail bénévole de certains membres, qui assument une part importante du travail de la communauté et peuvent être sujets à des « burn out ».

Ostrom (2008), confirme certains points :

Premièrement, le besoin d'attirer et de retenir les membres pour maintenir leurs revenus amène les producteurs à surinvestir les liens tandis que les consommateurs ont toujours le choix d'autres options d'achat.

Deuxièmement, plutôt que de baser leurs prix sur les coûts réels de production, de nombreux producteurs établissent les prix en fonction des limites de ce que les consommateurs locaux peuvent accepter de payer. En conséquence, ils doivent diversifier leurs canaux de commercialisation pour générer des revenus additionnels.

Une dernière limitation de l'application des principes des CSA est liée à la construction de la communauté. En effet, alors que celle-ci est souhaitable à de nombreux niveaux et que de nombreux auteurs l'admettent comme envisageable et inhérente au développement d'une CSA, les études menées par Pole et al. (2013), Ostrom (2008), Feagan et al. (2008) et Loughridge (2002) suggèrent une idéalisation de ce concept dans la littérature.

En effet, la construction de la communauté fait face aux nécessités de viabilité économique du producteur, et à la difficulté de conserver, à long terme, les consommateurs dans une même CSA (Ostrom, 2007; Loughridge, 2002;).

Même lorsque les producteurs essaient d'intégrer les consommateurs, et organisent des activités ou sollicitent une participation aux travaux agricoles, peu de consommateurs sont intéressés par cette démarche. Les compromis qui permettent de réduire la participation financière des consommateurs en échange de travail, font face au même désintérêt de la communauté (Pole et al., 2013).

Comme mentionné ci-dessus par Lamb (1994), les CSA proviennent de plus en plus d'initiatives de producteurs, renforçant l'idée que la construction de la communauté est la responsabilité du producteur,

et non des consommateurs (Pole et al., 2013; Ostrom, 2008). D'autres producteurs n'ont tout simplement pas le temps ou ne voient pas d'intérêt à construire une communauté (Pole et al., 2013).

Conclusions

Bien qu'elles soient toutes différentes, les CSA créent des espaces ouverts et démocratiques de coopération directe entre producteurs et consommateurs et donc présentent un modèle de transition de système alimentaire, à l'échelle locale. (Balázs et al., 2016; Hvitsand, 2016; Flora et al., 2012).

Cependant, en cas de mauvaises récoltes les CSA sont toujours dépendantes du marché, qu'elles cherchent initialement à contourner. Une solution serait une coopération plus forte entre producteurs, afin que les risques ne soient plus assumés uniquement par les consommateurs (Lamb, 1994).

Le fonctionnement d'une CSA n'est toutefois pas aussi harmonieux que ce qui est présenté par de nombreux auteurs. Outre des programmes de production, récolte et distribution complexes, les producteurs doivent également gérer et répondre aux besoins d'un grand nombre de consommateurs.

Soulignons que ces initiatives sont des symboles de redécouverte de valeurs communautaires, au travers du partage de nourriture et créent une nouvelle morale économique (Balázs et al., 2016; Fieldhouse, 1995), même si leur mise à l'échelle demeure un immense défi (Balázs et al., 2016; Ostrom, 2007).

Partie II

Matériel et méthode

Chapitre 2

Contexte

Ce chapitre a pour objectif de familiariser le lecteur au contexte dans lequel s'inscrit cette étude. Il est divisé en deux parties. La première partie expose les éléments historiques et géographiques qui ont façonnés le Brésil, et présente le secteur agricole ainsi que les CSA au Brésil. La deuxième partie s'intéresse au biome et à l'histoire de la zone d'étude, à savoir le District Fédéral (DF) qui entoure la ville Brasília, et présente également le secteur agricole de la région ainsi que les CSA à Brasília.

2.1 Brésil

2.1.1 Histoire

Découvert en 1500 par la flotte portugaise menée par Pedro Álvares Cabral, le Brésil est colonisé à des fins essentiellement commerciales. Pour répondre aux besoins de main d'œuvre des secteurs sylvicoles, sucriers et miniers, les colons portugais tentent de mettre à contribution les populations autochtones. Face à leur résistance, ils importent plus de quatre millions d'esclaves noirs africains.

L'histoire du Brésil est ponctuée par de nombreuses révoltes, menées successivement par des esclaves (*quilombolas*), des peuples autochtones, des Indépendantistes, et par les militaires qui renverseront plusieurs fois les régimes au pouvoir. Ces révoltes aboutiront, en 1989, à la mise en place de la « Nouvelle République ».

Ces coups d'états ont marqué le peuple brésilien, qui a connu près de vingt ans (1964-1985) de dictature militaire, une des plus longues d'Amérique du Sud.

2.1.2 Géographie

Le Brésil est un pays tropical de l'Atlantique Sud, d'une superficie de 8 514 876 km². Ce pays de dimension continentale, partage ses frontières avec tous les pays d'Amérique du Sud, excepté le Chili et l'Équateur.

Il est divisé en vingt-six états et un district fédéral, eux-mêmes regroupés en cinq régions (Broggio et al., 2017).



Figure 1 - Carte politique du Brésil (France Diplomatie n.d., source : https://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/BRESIL_cle4d8156.pdf)

2.1.3 L'agriculture au Brésil

2.1.3.1 Production agricole

Le Brésil affiche un statut de superpuissance agricole, puisque l'agronégoce est le secteur le plus compétitif de son économie, représentant 20% du PIB avec des rendements en fortes progressions et un taux de croissance annuel moyen de 2,5%. Il représente également 41% des exportations nationales, ce qui fait du Brésil le quatrième exportateur agricole mondial (Broggio et al., 2017).

Les exportations du Brésil se font autour de six produits clés : le soja (93% de production OGM), l'éthanol et le sucre de canne, le café, le jus d'orange, la viande bovine et le maïs (73% de production OGM) dont les principaux destinataires sont la Chine (22%) et l'Union Européenne (23%) (Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2013).

Parmi les cinq millions d'exploitations agricoles, qui emploient presque 30 millions de personnes, soit 19% de l'emploi, deux secteurs agroéconomiques coexistent (Broggio et al., 2017) :

- L'agriculture familiale demeure la forme majoritaire d'exploitation, comprenant 4,2 millions d'exploitations et représentant 80 millions d'hectares ;
- L'agronégoce qui comprend 800 000 exploitations et représentant 250 millions d'hectares.

L'agriculture familiale est définie par la loi brésilienne comme une exploitation inférieure à quatre modules fiscaux — soit au maximum 440 hectares sur les terres les plus fertiles —, emploie principalement de la main-d'œuvre familiale, tire la majorité de ses revenus des activités agricoles, et dont la gestion est

exercée par un membre de la famille (Agence Française de Développement, 2012; Guanzioli et al., 2012).

Cette coexistence se traduit par l'existence de deux Ministères : le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de l'Approvisionnement (MAPA) pour l'agronégoce qui gère 70% des fonds budgétaires, et le Ministère du Développement Agraire (MDA), chargé de la réforme agraire et de l'appui à l'agriculture familiale, gérant 30% des fonds.

L'agriculture familiale contribue à 40% de la production, et fournit 70% des aliments consommés au Brésil, notamment en lait, manioc, haricots et œufs. Elle occupe 79% de la main d'œuvre agricole (Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2013).

L'évolution du secteur est contraire à la tendance mondiale, puisque depuis 1996 le nombre d'exploitations continue à augmenter pour une superficie agricole constante, de 330 millions d'hectares, qui représente 38% du territoire national. (Broggio et al., 2017; Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2013).

Régularisation et répartition foncière

Comme expliqué ci-dessus, la répartition du foncier agricole est disproportionnée : 3,2% des propriétés occupent 63% des surfaces cultivées (Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2013).

A l'inverse, 34% des exploitations occupent 1,4% du total des surfaces en culture. Cette situation s'aggrave, particulièrement dans les régions Nord-Est et Centre-Ouest, où le secteur agricole de l'agronégoce requiert de vastes exploitations pour la culture de soja (Dabène et al., 2017).

Durant des siècles, la vie économique du Brésil repose sur de grands domaines agricoles (*fazenda*), aux caractères féodaux, jusqu'au XX^e siècle, où la mécanisation de l'agriculture laisse près de sept millions de paysans sans terre, dans les années 1990 (Dabène et al., 2017). Pour faire face à ces inégalités, le Mouvement des Travailleurs Ruraux Sans Terre (MST) est formé en 1983, et lutte pour la Réforme Agraire, c'est-à-dire une 'redistribution des terres pour tous ceux qui désirent produire' (<http://www.mst.org.br/reforma-agraria/>). Pour atteindre cet objectif, le principal instrument juridique utilisé est l'expropriation, par l'Etat, des grandes exploitations ou Latifundios, et sa redistribution entre paysans sans terre, petits agriculteurs avec peu de terres et salariés ruraux en général (<http://www.mst.org.br/reforma-agraria/>).

La question de la répartition foncière touche 42 millions de Brésiliens, qui représente presque 50% de la population rurale et 67% des bénéficiaires de la réforme agraire (Dabène et al., 2017).

Agriculture biologique

Au Brésil, on compte actuellement plus de 750 000 exploitations biologiques, qui couvre une surface d'environ 30,4 millions d'hectares (FIBL & IFOAM, 2018; Terrazzan & Valarini, 2009).

Les agriculteurs biologiques brésiliens peuvent être divisés en deux catégories : les petits producteurs familiaux, liés à des associations et des mouvements sociaux, qui représentent 90% du total des agriculteurs et qui sont responsables de 70% de la production biologique brésilienne, et des grands producteurs liés à des entreprises privées. Cette dernière catégorie se différencie par une production importante d'oranges, de mangues, de raisins, de canne à sucre et de café, principalement destinée aux exportations, vers les Etats-Unis, le Japon et l'Union Européenne (Terrazzan & Valarini, 2009).

La production biologique croît lentement, avec une diminution de la surface cultivée en biologique depuis 2007. L'élevage biologique reste peu pratiqué à cause du manque de matières premières biologiques disponibles et d'une législation inadaptée (Terrazzan & Valarini, 2009).

Différentes institutions sont responsables de la certification biologique à travers le pays, possédant chacune des règles spécifiques formelles pour l'attribution d'un label. Il existe cependant aussi des règles informelles, qui peuvent viabiliser ou, au contraire, entraver le fonctionnement du marché. Les 17 entreprises certificatives brésiliennes sont, depuis 2007, accréditées par l'Institut National de Météorologie, Qualité et Technologie, dans le but d'uniformiser les pratiques de certification (Terrazzan & Valarini, 2009).

D'autres systèmes de certification existent au Brésil, qui ne dépendent pas des entreprises mentionnées ci-dessus, dont notamment les systèmes participatifs de garantie (SPG), très répandus dans le Sud du Brésil. Ces systèmes alternatifs se basent sur la constitution de réseaux qui englobent des agriculteurs, des consommateurs et des commerçants, qui décident ensemble des normes de production, ainsi que des mécanismes de vérification de la conformité, propres à chaque réseau. Tous les membres impliqués sont responsables de la qualité du produit final, et par conséquent, ce système inclut essentiellement les marchés locaux et ne peut pas être adopté pour l'export. Ces systèmes ont l'avantage, pour les petits producteurs essentiellement, de simplifier les procédures administratives et de réduire les coûts (Sacchi et al., 2015; Terrazzan et al., 2009; Zanasi et al., 2009).

2.1.3.2 Politique agricole

L'objectif principal de la politique agricole brésilienne est de créer les conditions financières permettant le développement de la production, dans le but d'augmenter les exportations, et de soutenir l'agriculture familiale, au moyen d'enveloppes de crédits bonifiés. Ainsi, chaque année, des plans (*Plano safra*) sont lancés séparément pour l'agronégoce et l'agriculture familiale (Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2013).

Parmi les mesures adoptées par le gouvernement dans le cadre du *Plano safra* pour l'agriculture familiale 2016-2019, débutées par le gouvernement « Lula », plusieurs présentent un intérêt particulier pour cette étude (Brasil. Ministério do Desenvolvimento Social e Agrário, 2017; Raffray, 2012) :

- Le Programme National de Renforcement de l'Agriculture Familiale (PRONAF) accorde des crédits à taux super-bonifiés, ainsi que des annulations de dettes pour certaines catégories de producteurs ;
- Le Programme d'Alimentation Scolaire (PNAE) et le Programme d'Acquisition des Aliments (PAA) qui achètent les produits issus de l'agriculture familiale à un prix fixe, identique à celui du marché régional, pour les vendre aux cantines scolaires (PNAE) ou les distribuer aux établissements publics défavorisés (PAA) ;
- La création d'une Agence Nationale d'Assistance Technique et de Conseil Rural (ANATER), qui offre une assistance technique auprès des petits producteurs.

Les bénéficiaires de ces programmes sont les producteurs répondant à la définition légale d'agriculture familiale définie dans la section 2.1.3.1, à laquelle on reproche de pouvoir inclure de nombreux gros producteurs.

2.1.4 Réseau CSA Brasil

Avant de présenter le réseau CSA Brasil et ses rôles, il est important de noter quelques spécificités des CSA au Brésil, relevées sur le site de CSA Brasil (<http://www.csabrasil.org/csa/>) :

- Le terme coagriculteur est préféré au terme consommateur ;
- Les parts sont appelées « quotas », et fournissent approximativement 10 produits pouvant contenir des feuillages, des racines, des légumes, des fleurs et des fruits ;
- Les paniers sont livrés de manière hebdomadaire, durant toute l'année, aux points de livraison, appelés « points de convivence » ;
- Les contrats liants les coagriculteurs aux producteurs ont généralement une durée de 6 mois ;
- Les coagriculteurs sont encouragés à participer à différentes tâches au sein de la CSA, en s'intégrant à des groupes, appelés commissions, responsables de la communication, de la vérification des paiements (financière) et de l'harmonie du groupe (convivence).

La première CSA brésilienne fut créée en 2001, à São Paulo, et a été inspirée des idées philosophiques de Steiner (Ferreira Netto & Torunsky, 2014). Cette CSA, appelée CSA Démétria, approvisionne en légumes, pains et produits laitiers, plus de 400 familles (Scheibe & Pohlmann, n.d.).

Un réseau CSA Brasil, composé de producteurs et de coagriculteurs bénévoles a été créé en 2013. Les objectifs de ce réseau sont la promotion d'échanges entre CSA, et le développement de CSA au Brésil, avec une attention particulière portée sur les régions Nord-Est et Nord. Dans ce but, le réseau a mis en place des formations en CSA pour les producteurs et les coagriculteurs, qui se déroulent à la CSA Démétria, permettant d'explorer les idées philosophiques et les aspects pratiques nécessaires à l'élaboration de nouvelles CSA.

Selon le site CSA Brasil et le matériel didactique de formation en CSA, il existe aujourd'hui entre 60 et 80 CSA au Brésil, majoritairement situées dans le sud du pays et dans le DF (<http://www.csabrasil.org/csa/>).

2.2 District Fédéral et Brasília

2.2.1 Cerrado

Le Brésil est composé de six biomes aux caractéristiques distinctes : l'Amazonie, la Caatinga, le Cerrado, la Mata Atlântica, la Pampa et le Pantanal (<http://www.mma.gov.br/biomas/cerrado>).



Figure 2 - Carte des biomes (IBG 2004, source : <https://journals.openedition.org/confins/8218>)

La région étudiée, Brasília, se situe dans la zone centrale tropicale, dont le biome correspondant est la savane *Cerrado*, dont la traduction portugaise signifie « semi-fermée ».

Le *Cerrado* est le deuxième plus grand biome d'Amérique du Sud après l'Amazonie, occupant une superficie de plus de deux millions de km², recouvrant ainsi près du 22% du territoire national. Il s'étend sur treize états, depuis l'extrémité sud de la forêt amazonienne, jusqu'à la périphérie des états de São Paulo et du Paraná. Le *Cerrado* est également présent en Bolivie et au Paraguay (Ratter et al., 1997).

Le climat du *Cerrado* est typique des savanes plutôt humides, avec des précipitations moyennes annuelles comprises entre 800 et 2000 mm et une saison sèche très marquée durant l'hiver austral, avec parfois moins de 20 mm entre les mois de novembre et d'avril. Les températures moyennes varient entre 18 et 28°C. (Paulo et al., 2002; Ratter et al., 1997)

Les sols de la région sont ferrallitiques, acides, pauvres en calcium et magnésium, et riches en aluminium. Ils sont bien drainés, la végétation du *Cerrado* étant sensible à l'engorgement des sols.

La végétation y est très diversifiée, allant de prairies denses, généralement clairsemées d'arbustes et de petits arbres, à des bois presque fermés avec une hauteur de canopée comprise entre 12 et 15 mètres. Comme de nombreuses autres végétations typiques des savanes, celle du *Cerrado* contient de nombreuses espèces pyrophytes, les feux de brousse étant fréquents.

Nettement moins connu que l'Amazonie, le *Cerrado* est cependant le biome le plus menacé d'Amérique du Sud, avec plus de 50% de sa surface anthropisée. Cette occupation menace grandement la biodiversité du milieu, qui abrite plus de 160 000 espèces de plantes, d'animaux et de champignons. Le

Cerrado a aussi un rôle de corridor écologique pour les espèces habitants d'autres biomes, et de nombreuses populations vivent de ses ressources. Aujourd'hui, seulement 8% de son territoire est légalement protégé par des unités de conservation (Paulo et al., 2002; Ratter et al. 1997).

2.2.2 Histoire

Inaugurée en 1960 par le président Kubitschek, Brasília est la troisième capitale de l'histoire du Brésil. Installée sur le *planalto*, un plateau situé à 1100 mètres d'altitude jusqu'alors vierge, elle est construite selon un plan qui représente un avion volant vers l'Amazonie.

Le nouveau District Fédéral, établi autour de Brasília et situé dans la région Centre-Ouest, symbolise l'occupation de l'intérieur du pays. D'une superficie de 58 000 km², le DF délimite la ligne de partage des eaux de trois grands bassins hydrographiques : le Tocantins, le São Francisco et le Paraná.

La capitale a été conceptualisée comme une ville moderne et fonctionnelle, avec des zones qui séparent le travail de l'habitation. Conçue initialement comme un *'lieu où se jouerait l'égalité des chances'*, elle est rapidement dépassée par une immigration massive. Son agglomération compte aujourd'hui plus de trois millions d'habitants et présente une forte différenciation entre les classes privilégiées, qui occupent le Plan pilote et les berges du lac, et la population modeste, venant des Etats les plus pauvres du Brésil, qui s'installent dans les villes satellites, loin du centre. Brasília conserve néanmoins la première position au classement des villes brésiliennes les plus riches par tête d'habitant, ainsi que pour d'autres indicateurs sociaux (Broggio et al., 2017).

Les destructions à répétition des formations végétales fragiles du *Cerrado*, la concurrence pour l'accès à l'eau, de plus en plus rare, et la difficulté de conserver les zones protégées du DF, représentant 42 % de la surface du territoire, obligent cependant des révisions du plan d'occupation des sols (Broggio et al., 2017; Dabène et al., 2017).

2.2.3 Production agricole

Les productions agricoles sont différentes selon les régions du Brésil, qui correspondent à des zones climatiques et donc à des biomes différents (Figure 2).

Le DF se situe dans la région Centre-Ouest, qui compte également les états du Mato Grosso, Mato Grosso do Sul et Goiás. C'est une région très étendue, à la densité démographique très faible. Elle subit une croissance agricole impressionnante, où coexistent des grands producteurs de soja, de canne à sucre, de maïs et des grands éleveurs bovins, au côté des petites exploitations familiales. Cette région enregistre les plus grands taux de croissance économiques du pays. Cependant, elle ne dépasse pas la région Sud-Est très industrialisée et grande productrice de soja, canne à sucre et oranges, qui représente, à elle seule, 50% du PIB du pays (Broggio et al., 2017).

2.2.4 Réseau CSA Brasilia

Les trois premières CSA du DF furent créés en 2015. Le réseau CSA Brasilia, composé de coagriculteurs et producteurs bénévoles fut inauguré la même année, avec pour objectif de promouvoir le mouvement au travers de médias et d'événements.

L'augmentation du nombre de CSA au cours de l'année suivante est dû, en plus de l'engouement médiatique, à un partenariat du réseau CSA Brasilia avec l'entreprise Matres Sociambiental. Cette

entreprise a développé un travail de consultance et d'appui à la formation de nouvelles CSA, en se basant sur des relevés des formations du réseau CSA Brasil (Lombardi Torres, 2017).

Début 2018, le réseau CSA Brasília comptait vingt-trois CSA réparties dans le DF (<http://www.csabrasilia.wordpress.com>).

Conclusions sur le secteur agricole à Brasília

A Brasília, le secteur agricole est donc marqué par des différences extrêmes en termes de taille d'exploitation, de niveaux d'équipements, de capitalisation et de techniques de production. Cette dualité de structures agraires, mais coexistantes, est fondée sur caractéristiques explicites des exploitations et des politiques différenciées. Deux registres différents qui s'adosent à des réalités et des ambitions spécifiques, l'une dans des visions agroexportatrice, l'autre dans le développement des territoires, avec le projet de réduction des inégalités et de la marginalité.

Chapitre 3

Méthodologie

3.1 Objectifs et question de recherche

Ce mémoire a plusieurs objectifs. Premièrement, identifier et analyser les mécanismes individuels et collectifs qui freinent le développement des CSA à Brasília, du point de vue des producteurs et des coagriculteurs. Deuxièmement, souligner des leviers d'action présents au sein des CSA à Brasília en vue de faciliter leur développement. Et finalement, identifier les conditions nécessaires à la mise en œuvre de ces solutions par les producteurs, pour étudier la faisabilité et la réplication de ces solutions.

3.2 Récolte de données

Une phase de terrain a été nécessaire pour la récolte de données, répartie en plusieurs étapes.

La première partie, réalisée entre début février et début mars, s'est basée sur la méthode des entretiens semi-dirigés. Les interviews ont été conduits sur base d'un guide d'entretien (Annexe A), reprenant les principaux thèmes à aborder, tout en laissant la place à d'autres sujets non prévus initialement. La première section s'intéresse à l'exploitation et à la production. La section suivante s'intéresse aux avantages et inconvénients des CSA. Enfin, la dernière section se focalise sur la vision qu'ont les producteurs de leur exploitation ainsi que réseau CSA à Brasília. Vingt entretiens ont été réalisés auprès de producteurs et de gestionnaires de CSA, et visaient à faire un inventaire des situations et des problèmes spécifiques aux différentes situations. Ils ont aussi permis de déterminer quels étaient les acteurs des CSA de Brasília, ainsi que les freins et les solutions associées pour chacune des CSA. Les informations récoltées ont été recueillies dans une synthèse. Ces interviews ont été réalisées sur les parcelles cultivées quand cela était possible, et aux points de livraison, appelés « points de convivence », lorsque la ferme était difficilement accessible.

La deuxième partie, réalisée durant le mois de mars, s'est basée sur la synthèse réalisée précédemment. Une liste des problèmes rencontrés avec les différentes solutions associées a été présentée aux producteurs interrogés. Ainsi, chaque problème de la liste était abordé, et les producteurs étaient amenés à approfondir le sujet lorsque le problème était (ou avait été) présent dans la ferme et les solutions mises en place. Ensuite, les solutions rencontrées dans le réseau pour ce même problème étaient présentées, et les conditions nécessaires à l'implantation de celles-ci étaient discutées. Ces entretiens ont été menés avec producteurs du réseau, déjà interrogés lors de la première partie de la phase de terrain. L'objectif de cette partie était de déterminer les freins individuels et communs au développement des CSA, ainsi que de souligner des stratégies de déverrouillages

Cinq entretiens individuels ont été également réalisés avec des coagriculteurs, ainsi qu'un entretien groupé, dans le but de mieux appréhender les attentes et les exigences de ceux-ci.

D'autres activités ont été menées en parallèles aux entretiens semi-dirigés.

- Participation à des journées de visite par les coagriculteurs ;
- Participation à des réunions de commissions de coagriculteurs ;
- Participation aux différentes tâches d'une CSA (travail sur les champs, livraison des paniers) ;
- Participation au forum mondial de l'eau, accueil au stand CSA.

De nombreuses informations ont été récoltées à la suite de ces activités et de discussions informelles entretenues avec les agriculteurs, les coagriculteurs et des consultants agricoles.

Des restitutions des résultats ont été également organisées, devant une partie des membres du réseau CSA Brasília, ainsi que devant un groupe de travail sur les CSA de l'Université Nationale de Brasília (UnB).

3.2.1 Choix de la zone d'étude

Les entretiens réalisés se concentrent dans l'état du DF. Cette zone d'étude a été choisie en raison de la singularité des CSA présentes. Premièrement la taille réduite du DF permet une proximité géographique entre les locaux de production et ceux de distribution, les trajets parcourus par les producteurs pour livrer les paniers dépassant rarement une heure de route. Deuxièmement, les CSA de Brasília sont relativement jeunes et restent de petites tailles comparées aux autres CSA du Brésil. En effet, les plus grandes CSA de Brasília compte une septantaine de « quotas », alors que certaines CSA de São Paulo peuvent dénombrer jusqu'à deux-cents « quotas » (<http://www.csabrazil.org/csa/>).

Ces circonstances facilitent l'accès à ce type de circuits-courts à des producteurs avec peu de moyens productifs et peu de liquidités.

3.2.2 Choix des acteurs

Le premier contact fut établi grâce à Louise Amand, ancienne mémorante du Professeur P. Baret, installée à Brasília et dont le mari est producteur et membre d'une association, APROSPERA, qui regroupe des petits producteurs en transition agroécologique du DF. Cette première prise de contact m'a permis de rencontrer huit producteurs membres de l'association et du réseau CSA Brasília.

Ensuite, au moyen de la liste de CSA disponible sur le site <https://csabrasilia.wordpress.com/>, des mails ont été envoyés aux quinze autres CSA du DF. Cette étape a pris beaucoup plus de temps que prévu, les producteurs brésiliens ayant peu l'habitude de lire leurs mails. De plus, la période de mon arrivée correspondait avec les vacances scolaires, de nombreuses CSA ne produisent plus à cette époque, profitant de ce moment pour rendre visite à leur famille. Heureusement, au fur et à mesure des entretiens, des numéros de téléphone m'ont été donné, facilitant les échanges.

Finalement, vingt CSA des vingt-trois du réseau ont été interrogées, deux étant injoignables et une ayant refusé l'entretien.

Pour la deuxième partie, les producteurs interrogés devaient être sélectionnés sur base de leurs barrières et de leurs stratégies d'innovations. Les entretiens de cette phase ne se sont finalement pas faits sur une base sélective, par manque de temps et de moyens de transport. Afin de maximiser le nombre

d'informations récoltées, cette phase a été réalisée avec les sept producteurs disponibles et plus facilement accessibles.

La sélection des coagriculteurs interrogés s'est faite sur base des choix des producteurs, qui me recommandaient des personnes de référence dans la CSA. Il s'est finalement avéré assez difficile de les interroger car, en plus de leur travail, ces personnes sont responsables d'un nombre invraisemblable de commissions, et disposent donc de peu de temps.

A l'issue de cette étape, ont été ramenés :

- Trente enregistrements audios dont la durée fluctue entre 20 min et 3h30, pour une durée moyenne de 55 min par entretien ;
- De nombreuses notes prises à la suite d'entretiens informels.

3.3 Traitement des données

Les informations essentielles pour la suite du travail ont été synthétisées et mises en commun dans plusieurs tableaux récapitulatifs (Annexe B, et Annexe C). Il a été également nécessaire de faire un tri parmi les données disponibles, et un producteur (CSA Barbeta) a été supprimé de l'échantillon pour certaines parties du travail, les données de l'entretien étant insuffisantes.

Partie III

Analyse des données et résultats

Chapitre 4

Caractérisation des CSA

Cette partie, qui cherche à exposer la diversité des caractéristiques des CSA est divisée en deux parties.

La première partie caractérise les exploitations et leurs productions. Les données sont issues de dix-neuf entretiens avec les producteurs et gestionnaires, un producteur ayant été retiré de l'échantillon car les données de l'entretien n'étaient pas suffisantes. Ces données portent sur l'ensemble de l'exploitation et non uniquement sur la production destinée à la CSA. Nous avons choisi de procéder de cette manière car les producteurs ont peu l'habitude de faire la distinction entre la production destinée à la CSA et celle destinée à d'autres canaux de commercialisation.

La deuxième partie aborde les caractéristiques de la commercialisation par CSA. Les données sont issues de vingt entretiens avec les producteurs et gestionnaires.

Les différentes caractéristiques abordées au cours de ces deux parties permettent de diviser les CSA en groupes représentatifs, qui seront utilisés lors de la discussion des résultats.

4.1 Exploitation et production

4.1.1 Surface cultivée

Un premier élément de diversité des exploitations est lié à la surface cultivée. On peut distinguer trois situations : sept exploitations cultivent sur moins d'un hectare, sept cultivent une surface comprise entre 1,5 et 2,5 hectares et cinq exploitations cultivent une surface supérieure à trois hectares.

Surface \leq 1 hectare	1,5 hectare \leq Surface \leq 2, 5 hectares	Surface \geq 3 hectares
7 exploitations	7 exploitations	5 exploitations

4.1.2 Propriété des surfaces cultivées

Un deuxième élément de diversité est lié à la propriété des surfaces cultivées. Parmi les dix-neuf exploitations, treize producteurs sont propriétaires. Il est possible de distinguer deux situations au sein des producteurs propriétaires : cinq producteurs qui ont acheté leurs terres, et huit producteurs les ont reçues après des occupations du MST et ont bénéficié du programme National de la Réforme Agraire. Ces huit producteurs ont été sélectionnés et installés par l'INCRA (Institut National de la Colonisation et de la Réforme Agraire), dans des *assentamentos* ruraux. Un *assentamento* rural est un ensemble d'unités agricoles indépendantes, qui, originellement, appartenait à un propriétaire unique. Les travailleurs ruraux qui reçoivent une unité agricole s'engagent à vivre sur la parcelle et à l'exploiter pour sa sustentation, en utilisant uniquement de la main d'œuvre familiale. Avant qu'ils ne possèdent le titre de propriété des parcelles, les familles *assentadas* ne peuvent vendre, louer, donner, prêter les parcelles en question à des tierces personnes (<http://www.incra.gov.br/assentamento>).

Parmi les six producteurs qui ne sont pas propriétaires des surfaces qu'ils cultivent, il est de également possible de distinguer plusieurs situations : premièrement, des producteurs locataires (deux) qui payent un loyer à un propriétaire qui n'est impliqué d'aucune manière dans l'exploitation. Deuxièmement, des producteurs (trois) qui travaillent en partenariat avec les propriétaires, ces derniers étant généralement les initiateurs et les gestionnaires de la CSA. Dans ce cas, les propriétaires ne perçoivent pas de montant lié à la location, mais reçoivent un pourcentage des revenus de l'exploitation, et partagent donc les risques avec les producteurs. Finalement, la dernière exploitation résulte d'une situation particulière, puisque le lieu de production est un jardin communautaire prêtée par la ville.

Producteur propriétaire		Producteur non propriétaire		
13 exploitations		6 exploitations		
Achat	Réforme Agraire	Location	Partenariat	Autre
5 exploitations	8 exploitations	2 exploitations	3 exploitations	1 exploitation

4.1.3 Main d'œuvre agricole employée

Un troisième élément de diversité des exploitations est associé à la main-d'œuvre agricole employée, c'est-à-dire travaillant directement sur l'exploitation. La main-d'œuvre employée peut être de deux statuts différents : salariale ou familiale.

La main-d'œuvre salariale comprend les travailleurs ruraux, qui reçoivent une rémunération fixée pour le travail effectué. Ils ne partagent pas les risques avec les producteurs, et n'ont presque aucun pouvoir de décision au sein de l'exploitation.

La rémunération de la main-d'œuvre familiale est fonction de la production, ou dans le cas des CSA, du nombre de coagriculteurs et du prix d'un « quota ».

Une dernière catégorie de travailleurs ruraux, appelés *diaristas* est présente dans une grande majorité des exploitations. Ces travailleurs saisonniers ne sont employés que durant les périodes de l'année où le travail agricole est plus intense, et lorsque les ressources financières du producteur sont suffisantes. Cette catégorie, particulièrement changeante, n'est pas prise en compte dans les tableaux de données présentés ci-dessous.

Ainsi, lorsque la main-d'œuvre totale est prise en compte, c'est-à-dire main d'œuvre familiale et salariale confondue, trois situations peuvent être distinguées : huit exploitations emploient un maximum de deux personnes, huit autres emploient trois personnes, et les trois dernières exploitations travaillent avec plus de quatre personnes.

Main-d'œuvre ≤ 2 personnes	Main-d'œuvre = 3 personnes	Main d'œuvre ≥ 4 personnes
8 exploitations	8 exploitations	3 exploitations

La main-d'œuvre agricole employée dans les CSA présente un caractère extrêmement instable, et il est dès lors très probable que des nouveaux entretiens donneraient des résultats différents.

4.1.4 Mode de production

Un quatrième élément de diversité est lié aux modes de production appliqués au sein des exploitations. Une production biologique, c'est-à-dire sans OGM, sans produits chimiques et en limitant l'usage d'intrants, ne permet pas de différencier les exploitations puisqu'elles sont appliquées par l'ensemble des producteurs.

L'agroforesterie, c'est-à-dire une production combinant les plantes de systèmes maraîchers avec des arbres ou des arbustes, est appliquée par seize producteurs. Plusieurs arguments justifient ce mode de production. Tout d'abord, cela permet d'augmenter la diversité spécifique dans les paniers, en y ajoutant majoritairement des fruits (bananiers, papayers, citronniers, manguiers, mûriers, etc.) que réclament de nombreux coagriculteurs. D'autres arbres, comme les eucalyptus sont aussi plantés, permettant de protéger certaines plantes d'une trop forte exposition au soleil, du vent et fournissant rapidement une grande quantité de matière organique. Les arbres plantés en bordure de champs peuvent constituer une barrière contre les pesticides des producteurs voisins. Cette mesure est obligatoire pour les agriculteurs détenteurs d'une certification biologique. L'agroforesterie constitue aussi une forme de revenu direct, grâce à des projets de reforestation soutenus par des ONG (WWF) et le gouvernement. Une dernière finalité de l'agroforesterie est à caractère esthétique. Les producteurs peuvent vouloir embellir le lieu de production (qui est très souvent aussi leur lieu de vie) pour eux-mêmes ou pour inciter les coagriculteurs à venir plus souvent.

Les trois producteurs qui ne font pas d'agroforesterie invoquent une diminution de la production dû à un ombrage trop important, et un manque de place, d'autres un manque de connaissances sur le sujet.

Agroforesterie	Pas d'agroforesterie
16 exploitations	3 exploitations

4.1.5 Certification des méthodes de production

Un cinquième élément de diversité des exploitations est associé à la certification des méthodes de production. Parmi les douze exploitations détentrices d'une certification biologique, deux seulement ont opté pour des systèmes de certification par tierce partie (ECOCERT et IBD), et dix ont opté pour le système participatif de garantie (SPG) spécifique au DF, OPAC-Cerrado. Comme expliqué précédemment (2.1.3.1, p.14), les SPG sont des systèmes de certification alternatifs, basés sur des réseaux englobants producteurs, consommateurs et commerçants.

Lorsqu'un producteur du DF désire être certifié OPAC-Cerrado, il doit au préalable s'insérer dans un groupe de producteurs, idéalement proche de son exploitation. Chaque groupe nomme un représentant coordinateur qui fera partie du Comité d'Evaluation, responsable de l'attribution des certificats. Les groupes organisent également des visites de vérification individuelles de tous les membres, effectuées par les producteurs. La Commission d'évaluation prévoit également des visites à l'improviste de certains membres d'un groupe. En cas de non-respect des procédés de production, les sanctions affectent l'ensemble du groupe, à savoir un retrait des certificats.

Les visites de vérification étant effectuées par les producteurs, les seuls coûts liés à la certification sont administratifs et, par conséquent, significativement réduits par rapport aux systèmes de certification par

tierce partie, qui nécessitent des équipes d'inspecteurs ("Manual de procedimentos do sistema participativo de garantia da qualidade orgânica do sindicato dos produtores orgânicos do DF," n.d.).

Cependant, selon un producteur certifié IBD, les visites de vérification des SPG demandent du temps, et l'adoption d'un tel système n'est avantageux que lorsque les exploitations des producteurs du groupe sont avoisinantes.

« Pour avoir la certification OPAC-Cerrado il faut avoir un groupe et, à l'époque, tous les groupes proches étaient déjà complets, et les seules places disponibles étaient dans des groupes distants. »

Producteur CSA Batata Doce, certifié IBD.

La seconde exploitation à avoir opté pour un système de certification par tierce partie justifie son choix par une plus grande confiance des consommateurs dans ce type de système. La majorité de la production de cette exploitation est destinée à des marchés, l'activité des CSA étant plutôt secondaire.

Sept exploitations ne possèdent pas de certification des méthodes de production. Il est cependant nécessaire de préciser que quatre de ces exploitations désirent tout de même la certification OPAC-Cerrado, mais n'ont pas encore fait les analyses de sols et d'eau pré-requises.

Système participatif de garantie	Système de certification par tierce partie	Pas de certification
10 exploitations	2 exploitations	7 exploitations

4.1.6 Destinations de la production

Le dernier élément de diversité des exploitations est lié aux différentes destinations de la production. Parmi les dix-neuf exploitations, quatorze destinent l'ensemble de la production à la CSA. Les cinq autres associent plusieurs activités de commercialisation à la CSA, comme des marchés, des distributions à des restaurants, ou autres faisant intervenir des intermédiaires.

Autres activité régulière	Pas d'autre activité régulière
5 exploitations	14 exploitations

4.2 Commercialisation

4.2.1 Age de la CSA

Les CSA de DF peuvent être différenciés selon leur âge. Les premières CSA de Brasília de CSA datent de 2015, de telle sorte que trois CSA avaient, au moment des entretiens, entre deux et trois ans, quatorze entre un an et deux ans, et trois moins d'un an.

CSA < 1 an	1 an ≤ CSA ≤ 2 ans	CSA > 2 ans
3 CSA	14 CSA	3 CSA

4.2.2 Nombre de « quotas »

D'un point de vue du nombre de « quotas » commercialisés, on peut distinguer trois types de CSA : celles dont le nombre de « quotas » est inférieur à quinze (six CSA), celles dont le nombre de « quotas » est

compris entre vingt et trente-cinq (dix CSA), et finalement celles comptant un nombre de « quotas » supérieur à quarante-quatre (quatre CSA).

Nombre de « quotas » ≤ 15	20 ≤ Nombre de « quotas » ≤ 35	Nombre de « quotas » ≥ 44
6 CSA	10 CSA	4 CSA

4.2.3 Prix d'un « quota »

Les prix d'un « quota » d'une CSA varie entre 100 réais et 320 réais. Sur cette base, on peut distinguer deux situations : les CSA dont le prix est inférieur à 200 réais (six CSA), et celles dont le prix est supérieur à 260 réais (quatorze CSA).

Prix d'un « quota » ≤ 200 réais	Prix d'un « quota » ≥ 260 réais
6 CSA	14 CSA

4.2.4 Composition d'un « quota »

Le nombre de produits composants les « quotas » peuvent varier en fonction des CSA. Deux CSA s'engagent à fournir un minimum de quinze produits, tandis que onze autres CSA s'engagent à en fournir un minimum de dix produits, même si ces producteurs estiment que la moyenne est plutôt autour de quinze produits par quota, quatre CSA. Deux CSA fournissent chaque semaine exactement dix produits, et finalement cinq CSA s'engagent à fournir entre six et huit produits par semaine.

Nombre produits ≤ 8	Nombre produits = 10	10 ≤ Nombre produits ≤ 15	Nombre produits > 15
5 CSA	2 CSA	11 CSA	2 CSA

4.2.5 Revenus bruts de la CSA

Les revenus de l'exploitation liés à la CSA sont calculés à partir du nombre et du prix des « quotas ». Il est possible de distinguer quatre situations : les CSA dont les revenus sont inférieurs à 3000 réais (cinq), celles dont les revenus sont compris entre 4000 et 7000 réais (sept), entre 7500 et 9000 réais (cinq), et finalement celles dont les revenus sont supérieurs à 10000 réais (trois).

Revenus ≤ 3000 réais	4000 réais ≤ Revenus ≤ 7000 réais	7500 réais ≤ Revenus ≤ 9000 réais	Revenus ≥ 10000 réais
5 CSA	7 CSA	5 CSA	3 CSA

4.3 Synthèse

	Surface cultivée (hectare)			Propriété 1 = Achat, 2= Réforme Agraire, 3 = Location, 4 = Partenariat, 5= Autre					Main-d'œuvre employée totale (personnes)			Agroforesterie		Système de certification			Autre activité régulière	
	≤ 1	1,5-2,5	≥ 3	1	2	3	4	5	≤2	3	≥ 4	Oui	Non	SPG	Tierce- Partie	Pas de certif.	Oui	Non
CSA Pé na Terra		X		X							X	X		X				X
CSA Esperança		X			X				X			X		X				X
CSA Doce Vida			X		X				X			X		X				X
CSA Sonho de Deus			X		X					X		X		X			X	
CSA Bela Vista			X		X					X		X		X				X
CSA Deusa de Abundancia		X			X				X			X		X			X	
CSA Madre Terra			X		X						X	X		X				X
CSA Brotos d'Água		X			X				X			X		X				X
CSA Bindu	X			X						X		X				X		X
CSA São João	X						X		X			X				X		X
CSA Toca Da Coruja	X			X						X		X		X				X
CSA Biofito		X					X		X				X			X		X
CSA Jardim de Gaia	X						X			X		X				X	X	
CSA Gaspart Martins		X			X				X			X				X		X
CSA da Floresta	X					X				X		X		X				X
CSA Girassol	X							X		X		X				X		X
CSA Aldeia do Altiplano	X			X					X			X				X		X
CSA Cultivada		X		X							X		X		X		X	
CSA Batata Doce			X			X				X			X		X		X	
CSA Barbeta	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	X		X				X
TOTAL	7	7	5	5	8	2	3	1	8	8	3	17	3	11	2	7	5	15

Tableau 1 - Caractérisation des exploitations et de la production

	Age de la CSA (an)			Nombre de « quotas »			Prix d'un « quota » (réais)		Nombre de produits par « quota »				Revenus bruts de la CSA (réais)			
	< 1	1 - 2	> 2	≤ 15	20 - 35	≥ 44	≤ 200	≥ 260	≤ 8	10	10 - 15	> 15	≤ 3000	40000 - 7000	75000 - 9000	10000
CSA Pé na Terra	X				X			X			X				X	
CSA Esperança		X		X				X			X			X		
CSA Doce Vida		X			X			X			X			X		
CSA Sonho de Deus		X		X				X			X			X		
CSA Bela Vista		X		X				X			X			X		
CSA Deusa de Abundancia	X			X				X			X		X			
CSA Madre Terra		X			X			X			X				X	
CSA Brotos d'Água		X		X				X			X		X			
CSA Bindu		X			X			X				X				X
CSA São João		X			X			X			X			X		
CSA Toca Da Coruja			X		X			X		X					X	
CSA Biofito		X			X		X				X		X			
CSA Jardim de Gaia		X			X			X				X			X	
CSA Gaspart Martins	X			X			X		X				X			
CSA da Floresta		X				X		X			X					X
CSA Girassol			X		X		X		X				X			
CSA Aldeia do Altiplano		X			X			X		X				X		
CSA Cultivida		X				X	X		X					X		
CSA Batata Doce		X				X	X		X						X	
CSA Barbeta			X			X	X		X							X
TOTAL	3	14	3	6	9	4	6	14	5	2	11	2	5	7	5	3

Tableau 2 - Caractérisation de la commercialisation par CSA

Chapitre 5

Perception des CSA

Ce chapitre a pour objectif d’immerger le lecteur dans les dynamiques présentes au sein des CSA de Brasília. Il est divisé en trois parties : dans un premier temps, les avantages des CSA seront présentés, d’abord selon les producteurs et ensuite selon les coagriculteurs. Ensuite, nous analyserons les freins au développement des CSA et solutions associées, mêlant producteurs et coagriculteurs, pour mieux permettre au lecteur de comprendre les interactions entre ces deux acteurs fondamentaux.

5.1 Avantages des CSA, selon les producteurs

Les avantages les plus cités par les producteurs au cours des vingt entretiens individuels sont repris dans le tableau 3 ci-dessous. Ces entretiens ont été menés avec dix-huit producteurs et deux gestionnaires. Pour simplifier la lecture, les gestionnaires sont appelés producteurs lorsqu’ils sont mentionnés. Un acteur peut avoir cité plusieurs avantages.

Des tableaux plus complets sont présentés en annexe (Tableau B1).

Nombre d’exploitations visitées	20
Garantie de l’écoulement des produits	11
Rémunération fixe	7
Valorisation du travail	7
Aide des coagriculteurs	7
Contact social	6
Partage des risques	5
Absence d’intermédiaire	3
Investissements	3
Processus transparent	3
Augmentation du pouvoir de décision du producteur	1
Meilleure alimentation du producteur	1
Diminution des coûts de production	1
Conscientisation des coagriculteurs	1
Accessibilité par rapport aux programmes gouvernementaux	1
Total	57

Tableau 3 – Avantages des CSA selon les producteurs

5.1.1 Garantie de l'écoulement des produits

Cet avantage, cité par onze producteurs, est mentionné en comparaison à d'autres systèmes de vente au détail, en passant ou non par des intermédiaires.

Les ventes directes, c'est-à-dire sans intermédiaire, ne permettent pas au producteur une garantie de vente de la totalité des produits. Elles demandent beaucoup de temps et de travail et c'est pourquoi beaucoup de producteurs préfèrent passer par des intermédiaires. Ces derniers ont tendance à vendre en premier lieu les produits des plus grands producteurs de la région et, seulement ensuite ceux des plus petits. La demande en produits biologiques n'étant pas suffisante pour écouler toute la production régionale, seuls les plus grands producteurs ont la garantie de vendre leurs produits sur le marché biologique. Ainsi, une partie des produits des plus petits agriculteurs se retrouvent dans le marché conventionnel, par faute de clientèle.

Le paiement mensuel des coagriculteurs garanti au producteur le financement de la production et donc l'écoulement des produits. Cet aspect de la CSA est étroitement lié à une meilleure qualité de vie des agriculteurs, qui perçoivent une rémunération plus juste par rapport aux efforts fournis, qui sont beaucoup moins sujets au stress et à des efforts « vains ».

« Un des avantages de la CSA est de ne pas avoir de préoccupations par rapport à la commercialisation des produits. Pour vendre ses produits au marché, c'est du temps et de l'énergie et il n'y a pas de garantie que cela va rapporter quelque chose. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

« Le prix du manioc est meilleur pour moi dans les marchés biologiques que dans les CSA. Mais lorsque j'envoie 100 manioc au marché, ils n'en vendent pas 100, et on me paye seulement ce qui a été vendu. Donc au final, je gagne plus avec une CSA qu'avec les marchés biologiques. »

Producteur Sonho de Deus

5.1.2 Rémunération fixe

Selon sept producteurs, l'engagement des coagriculteurs à payer en début de mois permet au producteur de percevoir un salaire fixe, puisqu'il n'est plus sujet aux mêmes variations des prix que sur les marchés. De même, la rémunération n'est plus dépendante de la quantité ou de la qualité des produits.

5.1.3 Valorisation du travail

Les CSA offrent l'occasion aux producteurs et coagriculteurs d'échanger leurs impressions sur les produits livrés. Selon sept producteurs, ces échanges sont positifs et permettent de valoriser les produits et les efforts fournis par le producteur. En retour, celui-ci s'efforce de faire aux mieux pour satisfaire les coagriculteurs, en intégrant les retours moins positifs.

« La CSA est incomparable au marché. Lorsque je plante des courgettes, je me dis qu'un tel va les apprécier, un autre ce sera les aubergines, etc. On plante en sachant pour qui vont les produits, on essaye alors de prendre beaucoup plus soin des plantes. »

Producteur CSA Bela Vista

« Les enfants d'une coagricultrice ne veulent plus manger des produits qui ne viennent pas de la CSA, ils trouvent mes produits meilleurs que ceux du supermarché. »

Productrice CSA Madre Terra

5.1.4 Aide des coagriculteurs

Selon sept producteurs, l'aide des coagriculteurs permet d'alléger significativement la charge de travail du producteur. Dans ce but, les coagriculteurs s'organisent en commissions, dont les rôles sont de calculer les coûts de production, vérifier les paiements, communiquer les informations au sein de la communauté, promouvoir la CSA pour augmenter le nombre de « quotas », aider au chargement, déchargement et à la distribution des paniers, accueillir les nouveaux coagriculteurs, etc. Les rôles du producteur peuvent alors se résumer à la production et au transport des paniers. Cette diminution de la charge de travail est également liée à une meilleure qualité de vie du producteur, qui dispose de plus de temps pour se consacrer à la production.

« La gestion d'une CSA est horizontale. Tout le monde a des responsabilités. »

Productrice CSA Toca da Coruja

5.1.5 Contact social

Les relations tissées entre coagriculteurs et producteurs peuvent être parfois très fortes. Selon six producteurs, elles permettent au producteur de se sentir inclus au sein d'une communauté, et donc de ne plus avoir l'impression de travailler seul.

« Je crée des relations avec des gens sur lesquels je peux compter, qui peuvent me soutenir comme le font des amis. Ce sont des relations très affectueuses. Tout le monde se connaît, une fois par mois on fait des petits-déjeuners tous ensemble. Je fais très attention à cela, à ce que les gens échangent des informations, des recettes, etc. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

5.1.6 Partage des risques

Mentionné par cinq producteurs, cet avantage est fortement lié à l'avantage « rémunération fixe » (5.1.2, p.35). Premièrement, les paiements mensuels permettent au producteur de percevoir une rémunération fixe, même lorsque la qualité ou la quantité des produits diminue. Deuxièmement, la participation mensuelle des coagriculteurs au fonds de réserve de la communauté permet aux producteurs d'affronter les éventuels imprévus avec plus de confiance.

5.1.7 Absence d'intermédiaire

Les intermédiaires sont très présents dans le paysage des petits producteurs. Comme expliqué précédemment (5.1.1, p.35), les petits producteurs ne produisent pas suffisamment pour leur garantir une place prioritaire dans les ventes. Selon trois producteurs, les intermédiaires achètent les produits à un prix considéré comme « trop bas » et qui permet tout juste, si la totalité des produits est vendue, de couvrir les coûts de production. De plus, ils paient souvent avec du retard, et il y a très peu de contrôle possible sur les quantités effectivement vendues, et donc la somme à verser au producteur. Un dernier inconvénient des intermédiaires est lié au fait de ne pas avoir de contacts directs avec le consommateur final, et donc de ne pas connaître la destination de la production.

5.1.8 Investissements

Selon trois producteurs, la participation des coagriculteurs dans les investissements du producteur favorise grandement ces derniers. Ainsi le producteur est encouragé à acheter du nouveau matériel et à construire des infrastructures qui facilitent son travail. De plus, la stabilité liée à une rémunération fixe (5.1.2, p.35) incite les producteurs à investir dans une activité qui semble pouvoir subvenir aux besoins familiaux.

5.1.9 Processus transparent

La transparence, d'un point de vue de la production et du financement, est un principe fondamental de la CSA. Les coûts de production sont exposés aux coagriculteurs, ainsi que le salaire perçu par le producteur. Selon trois producteurs, cette caractéristique est une base nécessaire pour établir des relations de confiance au sein de la CSA, et permet un véritable rapprochement entre le producteur et les coagriculteurs. Ces relations permettent également à une partie des producteurs de valoriser des aliments biologiques sans certification nécessaire.

« La CSA permet d'établir des relations de confiance, parce que les coagriculteurs connaissent bien l'agriculteur. Ce sont alors les coagriculteurs même qui peuvent certifier que notre mode de production est bien agroécologique. »

Productrice CSA Toqua da Coruja

« La CSA permet aux coagriculteurs de savoir d'où viennent les produits. C'est pour cela que je n'achète rien parce que je ne sais pas comment ça a été produit, je ne peux pas garantir à mes coagriculteurs que les produits sont 100% biologiques. »

Productrice CSA Bindu

5.1.10 Augmentation du pouvoir de décision du producteur

La vente par des intermédiaires laisse peu de place au producteur pour décider de ce qu'il produit. En effet, ceux-ci n'achètent que certains produits et avec certains critères de qualité (forme, couleur, etc.). Selon un producteur, la CSA lui permet de décider, de concert avec les coagriculteurs, quels produits planter. Il peut expérimenter de nouveaux produits, de nouvelles variétés mais aussi se concentrer sur des produits qu'il préfère planter, en raison d'une meilleure connaissance technique, d'une moindre sensibilité à certaines maladies ou d'une moindre exigence en eau. La CSA laisse également une certaine liberté aux producteurs en ce qui concerne les méthodes de production. Un producteur peut donc, avec l'accord de la communauté, utiliser un produit conventionnel et non autorisé en agriculture biologique s'il le souhaite.

5.1.11 Meilleure alimentation du producteur

Une part, généralement plutôt faible, de la production est autoconsommée. Selon un producteur, cela constitue une amélioration et une diversification de l'alimentation. En effet, la majorité des producteurs achètent généralement peu leurs produits sur les marchés biologiques, et préfèrent les produits moins chers issus de l'agriculture conventionnelle.

5.1.12 Diminution des coûts de production

Cet avantage, mentionné par un seul producteur, est cité par rapport aux systèmes de ventes directs comme les marchés. En effet, pour un bénéfice plus ou moins équivalent à ceux d'une CSA, les

producteurs doivent faire plusieurs marchés par semaine, ce qui inclut de nombreux trajets, plus de main d'œuvre nécessaire pour la cueillette, le tri et l'emballage des produits. Au contraire, une CSA ne requiert qu'une journée de cueillette, une autre journée de livraison et peu de tri des produits, ce qui diminue considérablement les coûts liés à la main-d'œuvre et au transport, et rend l'organisation du travail beaucoup plus aisée.

5.1.13 Conscientisation des coagriculteurs

Selon un producteur, les relations établies au sein de la CSA permettent aux coagriculteurs d'établir un lien avec la terre et les procédés de production (voir 5.2.3, p.39). Le producteur retire une véritable satisfaction de cette conscientisation des consommateurs sur les réalités de l'agriculture familiale.

5.1.14 Accessibilité par rapport aux programmes gouvernementaux

Le Programme d'Acquisition des Aliments (PAA) permet aux agriculteurs familiaux de vendre leur production à un prix fixe. Comme expliqué précédemment (2.1.3.2, p.16), les bénéficiaires de ce programme doivent correspondre à la définition légale d'agriculture familiale. Selon un producteur, les assentamentos (voir 4.1.2, p.27) peuvent mettre du temps avant d'être régularisés, et en attendant, les agriculteurs n'ont pas accès ces programmes.

« Cela fait deux ans que je suis installé sur cet assentamento, et on rentre seulement en procédure de régularisation. Je ne sais pas combien de temps cela va durer avant que je puisse faire partie du PAA. [...] La CSA ne demande pas tous ces papiers, et c'est le seul moyen pour moi de me garantir une rémunération fixe, au contraire du marché. »

Producteur CSA Gaspar Martins

5.2 Avantages des CSA, selon les coagriculteurs

Les avantages les plus cités par les coagriculteurs au cours des six entretiens individuels et d'un entretien groupé, sont repris dans le tableau 4 ci-dessous . Il convient de préciser que deux coagriculteurs sont issus de la même CSA. Un coagriculteur peut avoir cité plusieurs avantages.

Des tableaux plus complets sont présentés en annexe (Tableau B2) .

Nombre de coagriculteurs interrogés	7
Alimentation saine et issue de l'agriculture biologique	7
Amélioration de la qualité de vie des producteurs	3
Lien avec la terre et les procédés de production	3
Communauté	3
Modèle économique collaboratif	2
Total	18

Tableau 4 - Avantages selon les coagriculteurs

5.2.1 Alimentation saine et issue de l'agriculture biologique

Pour tous les coagriculteurs, l'accès à des produits issus de l'agriculture biologique est la première raison de leur participation à une CSA. Peu de supermarchés proposent une telle gamme de produits, et tout le monde ne fait pas confiance aux stands de marché qui affichent une production biologique. De plus les CSA permettent de découvrir de nouveaux produits ou variétés moins connues (fruit de la passion Pérola, arracacha, yácon, banane-pomme, etc.). Un autre aspect qui attire fréquemment les coagriculteurs est la transparence du mode de production, car certains ne font pas confiance aux labels de certification biologique.

« J'ai déjà entendu des scandales, dans des marchés ou dans des grandes surfaces, de produits remplis de pesticides qui étaient vendus comme bio. Il y a beaucoup de corruption au Brésil, l'agriculture n'est pas différente. »

Coagricultrice CSA Cultivida

De plus, les CSA permettent de garantir des méthodes de production agroécologiques, biodynamiques, syntropiques ou autre, pour lesquelles il n'existe pas de système de certification.

« Je sais comment ont été produits les aliments que je mange. C'est important pour moi de savoir que l'agriculteur produit de manière agroécologique, en faisant attention à l'environnement. »

Coagricultrice CSA Batata Doce

5.2.2 Amélioration de la qualité de vie des producteurs

Selon trois des sept des coagriculteurs, la CSA offre aux producteurs une meilleure qualité de vie, en comparaison à tous les autres systèmes de vente confondus. En effet, une rémunération stable permet au producteur des investissements permettant de faciliter son travail (5.1.8, p.37), et l'aide des coagriculteurs allège sa charge de travail (5.1.4, p.36).

« Le premier objectif était d'améliorer la qualité de mon alimentation. Mais après quelques semaines, je me suis rendu compte que ce qui me motivait le plus était la transformation sociale générée. C'est très gratifiant de voir la qualité de vie de l'agriculteur et de sa famille s'améliorer. »

Coagriculteur CSA Cultivida

« La CSA permet à l'agriculteur d'acquérir une certaine résilience. »

Coagriculteurs CSA Pé na Terra

5.2.3 Lien avec la terre et les procédés de production

Selon trois des sept coagriculteurs, la CSA leur permet de prendre conscience des réalités du producteur et des procédés de production. Ce lien avec la terre leur permet de sortir un peu de leur quotidien urbain, souvent fort déconnecté des campagnes. En effet, ces espaces sont difficiles d'accès, car loin du centre-ville et sont réputés dangereux. Pour les coagriculteurs, les visites de l'exploitation engagent les coagriculteurs à considérer différemment ces zones et les personnes qui y vivent.

« Depuis l'adolescence je rêve de pouvoir toucher à l'agriculture, tout en vivant en plein centre-ville. Cela me connecte aussi à mes racines paysannes, quelques générations en arrière. »

Coagriculteur 2 CSA Madre Terra

« Je trouvais cela important que mes enfants apprennent d'où viennent les aliments et comment on les produit. »

Coagriculteur CSA Doce Vida

5.2.4 Communauté

Pour trois des sept coagriculteurs, la CSA est un espace qui favorise les rencontres avec d'autres coagriculteurs, également concernés par une amélioration de leur alimentation et qui soutiennent un autre modèle de commercialisation.

« La CSA m'a permis de connaître l'agriculteur, mais ce fut aussi une occasion de rencontrer des voisins et d'autres personnes. Ce n'est pas seulement consommer des aliments sains, c'est aussi un espace de solidarité, d'appui mutuel. Ce sens de la communauté que l'on développe au sein d'une CSA, on peut ensuite l'utiliser dans d'autres domaines de sa vie privée. »

Coagriculteur CSA Batata Doce

5.2.5 Modèle économique collaboratif

Selon deux coagriculteurs sur sept, la CSA leur permet de faire partie d'un modèle économique collaboratif, basé sur des relations solidaires plutôt que commerciales.

« La CSA représente pour moi un espace d'interactions coopératives, avec des relations basées sur l'aide mutuelle, plutôt que sur des relations de compétitions. »

Coagriculteur 2 CSA Madre Terra

5.3 Analyse des freins au développement et solutions associées, selon les producteurs et les coagriculteurs

Au cours des entretiens individuels, différents freins au développement des CSA ont été cités par les producteurs et les coagriculteurs, repris dans le tableau 5 ci-dessous, ainsi que les différentes solutions associées. Ils ont été répartis en trois catégories : rémunération du producteur, organisation de la production, organisation de la communauté et promotion.

Des tableaux plus complets sont présentés en annexe (Annexe C).

	Producteurs N = 20	Coagr. N = 6	Total N = 26
Rémunération du producteur			
Manque de coagriculteurs	13		13
Rémunération insuffisante	11		11
Mauvaise évaluation des coûts de production	7	2	9
Accès au point de livraison	5		5
Surface de production limitée	2		2
Location de la surface de production	2		2
Reprise difficile après des imprévus	1		1
Organisation de la production			
Quantités de production insuffisantes	10	3	13
Diversification de production insuffisante	7	5	12
Ecoulement des surplus	10		10
Manque d'accès à des pépinières biologiques	2		2
Fonctionnement de la communauté et promotion			
Manque de coagriculteurs	13		13
Mauvais fonctionnement des commissions	8	5	13
Manque de convivialité	6	3	9
Abandon des coagriculteurs	9		9
Manque de communication au sein de la CSA	5	1	6
Manque d'accessibilité des paniers	3		3
Manque de participation des enfants des coagr. aux prises de décisions collectives		2	2
Manque de valorisation du producteur	1		1
Manque d'intégration des CSA dans les programmes scolaires		1	1
Total	100	22	122

Tableau 5 - Freins au développement des CSA selon les producteurs et les coagriculteurs

Clé de lecture

Pour aider le lecteur à mieux appréhender la complexité des interactions entre acteurs, des schémas résumant l'essentiel de celles-ci ont été réalisés, en suivant les trois catégories exposées ci-dessus. Ces schémas suivent la typologie décrite dans la Figure 4 ci-dessous.

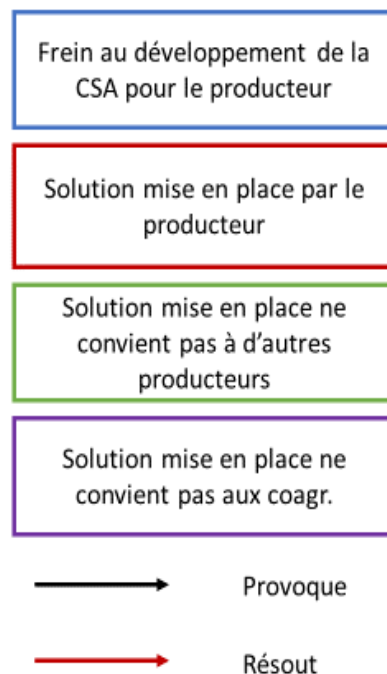


Figure 4- Légende des schémas explicatifs

Ainsi, pour les deux premières catégories de freins (rémunération du producteur et organisation de la production) un schéma principal reprend les éléments qui permettent de mettre en évidence les interactions entre les différents acteurs. Ce schéma sera ensuite scindé, de manière à isoler chaque frein. Ces freins peuvent être la cause ou la conséquence d'autres éléments qui freinent le développement des CSA. Nous avons choisi de les réunir de manière à suivre au mieux le discours des personnes interrogées. La troisième catégorie de freins (fonctionnement de la communauté et promotion) n'est pas illustrée sous forme de schémas car les freins constituant cette catégorie présentent nettement moins d'interdépendances.

Les sous-titres en **bleu** décrivent les freins au développement et en **rouge** les solutions associées.

5.3.1 Rémunération du producteur

Sept freins ont été mentionnés comme ayant des répercussions sur la rémunération du producteur : une mauvaise évaluation des coûts de production, un manque de coagriculteurs, une rémunération insuffisante du producteur, une reprise difficile après des imprévus, une surface de production limitée, une location de la surface de production, et l'accès au point de livraison.

Ces freins sont essentiellement mentionnés par des producteurs. En effet, seule une mauvaise évaluation des coûts de production a été citée par des coagriculteurs. Cependant, même si une mauvaise rémunération du producteur n'affecte pas directement les coagriculteurs, certaines solutions mises en place impliquent la participation financière des coagriculteurs.

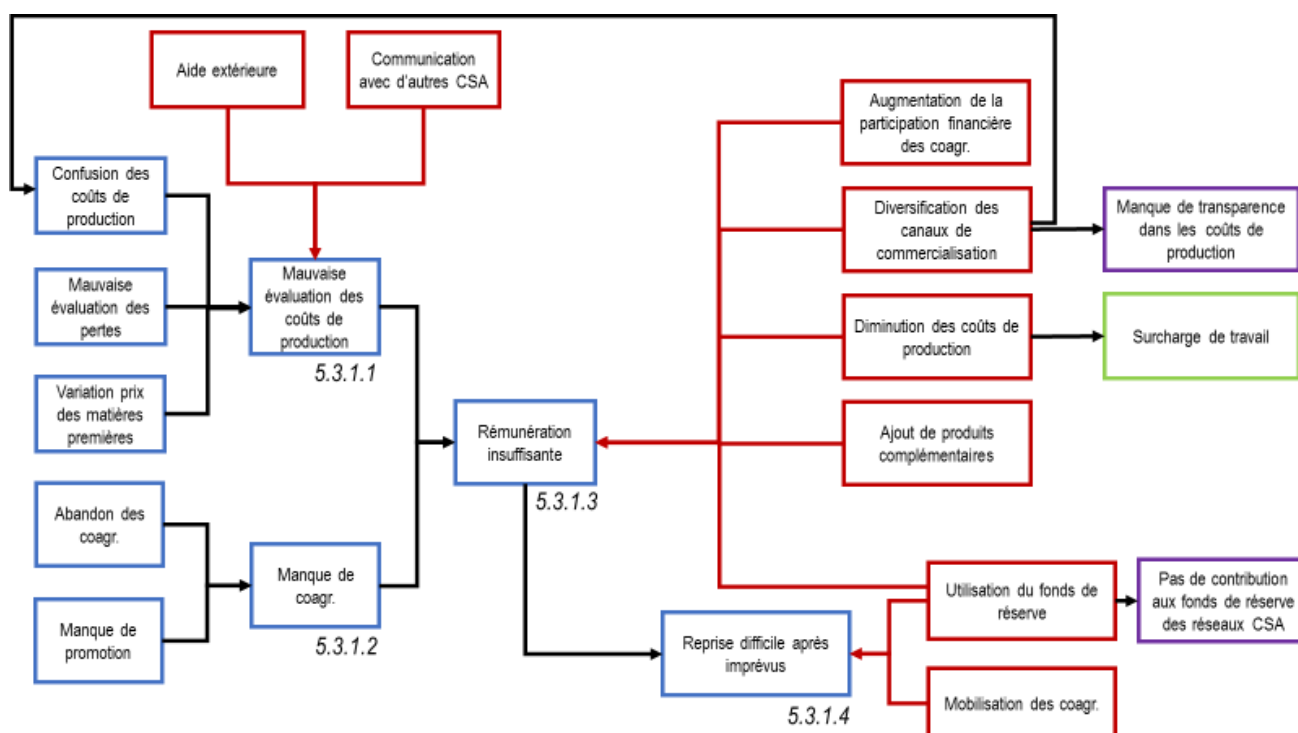


Figure 5 – Freins et solutions liés à la rémunération du producteur

Le schéma ci-dessus prend en compte quatre des sept freins mentionnés, en excluant une surface de production limitée, une location de la surface de production et l'accès au point de livraison, pour lesquels peu de solutions sont envisageables, et qui présentent peu d'interactions avec les autres éléments du schéma.

5.3.1.1 Mauvaise évaluation des coûts de production

Avant de démarrer le cycle de production, le producteur calcule ses coûts de production, de manière à définir le prix d'un « quota ». Ces coûts comprennent le salaire des producteurs, la rémunération de la main-d'œuvre employée, l'électricité, le carburant des livraisons, les impôts, les coûts liés à la certification biologique ou à des associations de producteurs, les différents intrants (engrais, semences, boutures) et la maintenance des équipements. Les investissements peuvent éventuellement être pris en compte, en précisant la répartition du financement assuré par le producteur et par les coagriculteurs. L'ensemble de ces sommes est divisé entre tous les coagriculteurs et fixe ainsi le montant d'un « quota ».

Pour sept producteurs, les coûts de production sont sous-évalués, obligeant le producteur à utiliser son propre salaire pour en financer une partie.

Plusieurs éléments sont à l'origine d'une mauvaise évaluation des coûts de production : une mauvaise évaluation des pertes, une confusion dans leur calcul et une variation du prix des matières premières.

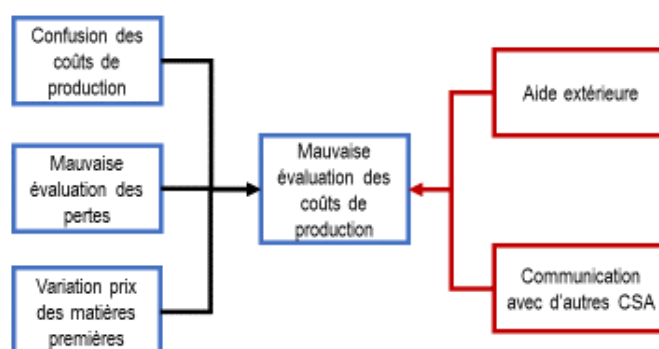


Figure 6 – Causes et solutions d'une mauvaise évaluation des coûts de production

Mauvaise évaluation des pertes

Pour cinq producteurs, le calcul des coûts de production en lui-même pose problème. Il s'agit de producteurs relativement peu expérimentés, qui ne parviennent pas à évaluer leurs futures dépenses, car ils ignorent quelles seront les pertes éventuelles.

Confusion des coûts de production

Pour un autre producteur, la source de difficulté réside dans la séparation des coûts de production entre les diverses activités commerciales agricoles. Cette confusion provient certainement d'un manque d'organisation de la part des producteurs, puisque ceux-ci ne recensent pas systématiquement ce qui est vendu pour chaque activité commerciale spécifique. La part de la production financée par les coagriculteurs est alors incertaine, et il devient impossible au producteur d'être transparent quant aux coûts de production.

Mentionné par un tiers des coagriculteurs, un manque de transparence sur les coûts de production affaiblit la relation de confiance entre le producteur et les coagriculteurs.

« Il devient urgent de calculer les coûts de production de l'agriculteur, on ne sait pas s'il reçoit suffisamment d'argent de la CSA. Jusqu'à maintenant pour calculer le prix d'un « quota », on s'est basé sur les prix des produits du marché. »

Coagricultrice CSA Batata Doce

« J'imagine que d'ici quelques années le producteur sera plus transparent sur les coûts de production de la CSA. Ce calcul s'est toujours fait de manière empirique parce que le producteur ne note pas ce qu'il vend au marché. J'aimerais vraiment savoir quelle part finance la CSA, pour qu'on puisse se rendre compte si cela est juste par rapport à la quantité de produits que l'on reçoit. »

Coagricultrice CSA Barbeta

Cette tendance est présente en majorité dans les plus vieilles CSA, lorsque moins d'investissements sont nécessaires et que les coûts de production sont stabilisés.

Variation du prix des matières premières

Le dernier producteur cite la variation du prix de certains matières premières comme source d'une mauvaise évaluation des coûts de production. Ces variations dépendent du marché mondial et sont difficilement prévisibles pour les producteurs. Elles peuvent avoir un réel impact sur leur rémunération.

« On a fixé un prix pour un « quota » en début d'année. On avait fait les calculs en se basant sur les prix de l'essence, qui était à 3,70 réais du litre. Aujourd'hui elle est à plus de 4,50 réais du litre. C'est difficile de prévoir ce genre de choses [...]. On a absolument besoin d'un réajustement du prix, et on ne pourra pas le faire avant la fin du contrat. »

Producteur CSA Pé na Terra

Deux solutions ont trait à une mauvaise évaluation des coûts de production : une aide professionnelle extérieure, et une connaissance des prix pratiqués par les autres CSA.

Aide extérieure

La société de consultance MATRES propose de se baser sur les prix et les quantités proposés sur les marchés biologiques pour une premier calcul de coûts de production. Des fiches de calculs types sont également mises à disposition des producteurs. Il est également possible pour les producteurs de faire une demande auprès d'organismes gouvernementaux pour accéder à des formations en lien avec la gestion et la planification de la production.

Communication avec d'autres CSA

Les échanges entre producteurs de CSA peuvent être enrichissants pour les producteurs moins expérimentés, en ce qui concerne la planification de la production, le calcul des coûts de production, les pratiques de promotion, etc.

Certains producteurs, isolés géographiquement ou ne prenant pas le temps de participer aux réunions du réseau CSA Brasília, n'ont presque aucuns contacts avec les autres CSA du DF. Ces producteurs proposent des prix de « quotas » qui ne permettent pas de financer la production, c'est-à-dire inférieurs à 150 réais par mois.

Ces prix sont le résultat de calculs erronés, dans lesquels un poste budgétaire important a certainement été oublié. Une conversation avec d'autres producteurs de CSA leur aurait certainement permis de réaliser la disparité d'un tel prix en comparaison des prix moyens appliqués dans le DF, et ainsi d'augmenter le montant d'un « quota ».

« La CSA Biofito a peu de contacts avec le réseau CSA Brasília. Ça a eu plusieurs répercussions, notamment au niveau du prix du panier. On a mal évalué les coûts de production, et on ne s'en est pas rendu compte car on était pas au courant des prix demandés par les autres CSA à Brasília. »

Gestionnaire CSA Biofito

5.3.1.2 Manque de coagriculteurs

Pour treize producteurs, le nombre de coagriculteurs effectif est inférieur à celui évalué au départ. La participation financière des coagriculteurs n'est plus suffisante pour financer l'entièreté de la production et le producteur doit utiliser son propre salaire pour certaines dépenses.

Deux éléments peuvent expliquer un nombre insuffisant de coagriculteurs : l'abandon des coagriculteurs au cours du cycle de production et le manque de promotion de la CSA, nécessaire pour atteindre le nombre limite de « quotas ».

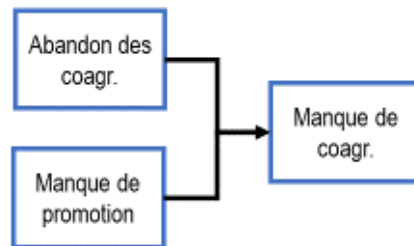


Figure 7 – Causes d'un manque de coagriculteurs

Abandon des coagriculteurs

L'abandon des coagriculteurs durant le cycle de production est mentionné par neuf producteurs concernés.

Selon les principes des CSA, cela ne devrait pas affecter la rémunération du producteur. En effet, les coagriculteurs s'engagent dans la CSA sur base d'un contrat, généralement de la même durée que celle du cycle de production (entre 6 mois et 1 an). Lorsqu'un contrat est rompu, les coagriculteurs qui quittent la CSA ont le « devoir » de trouver un remplaçant. Cependant, ces contrats sont informels et les coagriculteurs ne sont tenus de payer qu'une somme mensuelle, ce qui leur permet de quitter la CSA sans respecter le contrat.

Pour éviter ce genre de situation, les producteurs essaient de conscientiser les coagriculteurs sur l'importance de leur engagement.

Les solutions liées à l'abandon des coagriculteurs, sont regroupées dans la catégorie « Fonctionnement de la communauté et promotion », et seront présentées dans la section 5.3.3.2, p.65.

Manque de promotion

Le manque de promotion est mentionné par tous les producteurs concernés. Généralement, la promotion est assurée par l'ensemble de la communauté, c'est-à-dire les producteurs et les coagriculteurs. Selon les producteurs, la promotion d'une CSA a beaucoup plus d'impact lorsqu'elle est réalisée par les coagriculteurs.

De même que pour les solutions liées à l'abandon des coagriculteurs, celles liées à un manque de promotion seront exposées dans la catégorie « Fonctionnement de la communauté et promotion », dans la section 5.3.3.1, p.63 .

5.3.1.3 Rémunération insuffisante

Ce problème est une conséquence directe des deux autres cités précédemment : une mauvaise évaluation des coûts de production (5.3.1.1, p.43) et un manque de coagriculteurs (5.3.1.2 , p.46)

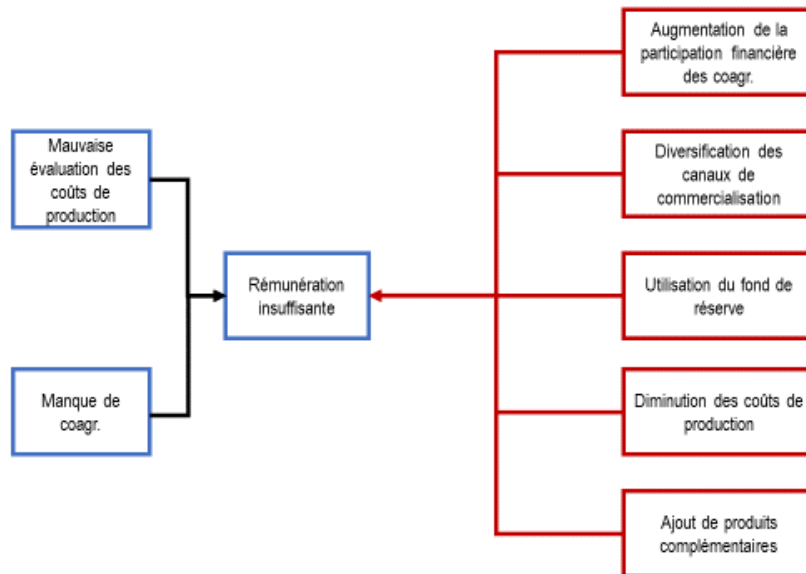


Figure 8 - Causes et solutions liés à une rémunération insuffisante

Onze des vingt producteurs expliquent que la participation financière des coagriculteurs n'est pas suffisante pour couvrir les coûts de production.

Parmi ces producteurs, neuf sur onze mentionnent également un nombre insuffisant de coagriculteurs et/ou une mauvaise évaluation des coûts de production. En ce qui concerne les deux producteurs restants, qui ne mentionnent ni le manque de coagriculteurs, ni une mauvaise évaluation des coûts de production mais qui citent tout de même une rémunération insuffisante, plusieurs interprétations sont possibles.

Tout d'abord, il est envisageable que les propos des producteurs aient été mal interprétés, et que les revenus sont suffisants pour couvrir les coûts de production du producteur, mais que celui-ci aspire à un salaire plus élevé, pour un niveau de vie plus confortable. En théorie, rien n'empêche le producteur de proposer aux coagriculteurs une augmentation de son propre salaire, puisque celui-ci fait partie des coûts de production et reflète les nécessités du producteur. Néanmoins, les producteurs n'augmentent que peu leur rémunération, probablement pour ne pas effrayer les coagriculteurs avec des prix de « quotas » élevés. Une deuxième interprétation possible est que la part des investissements assumée par le producteur, qui peut parfois être lourde, ne permet pas au producteur de disposer de son salaire.

Il est également à noter que cinq producteurs mentionnent un manque de coagriculteurs ou une mauvaise évaluation des coûts de production mais ne citent pas des revenus insuffisants pour couvrir les coûts de production. Encore une fois, il est possible que les propos des producteurs aient été mal interprétés. En effet, un nombre insuffisant de coagriculteurs peut avoir deux significations. La première indique un manque de coagriculteurs par rapport au nombre limite de « quotas » prévu initialement, c'est-à-dire au moment de diviser le total des coûts de production entre les membres de la communauté. La deuxième

est mentionnée par rapport à la capacité productive de l'exploitation, qui est alors supérieure à celle mobilisée actuellement. Il est également possible que, malgré des paiements mensuels qui ne permettent pas à l'agriculteur de couvrir ses frais de production, la rémunération du producteur n'est pas amoindrie grâce à l'application de diverses solutions, présentées ci-dessous.

Augmentation de la participation financière des coagriculteurs

Un premier groupe de solutions consiste en une augmentation de la participation financière des coagriculteurs. Cette participation peut prendre la forme d'une « cotisation » annuelle, celle d'une augmentation du prix du « quota », ou encore d'un treizième mois de salaire. Le producteur peut décider d'augmenter le montant d'un « quota » via un réajustement des coûts de production, appelée la révision des « quotas ».

En revanche, un réajustement du prix du « quota » ne permet pas de combler les éventuelles pertes imprévisibles. C'est pour cela qu'un producteur préfère augmenter de 3% le prix d'un « quota », en prévision d'une variation du prix des matières premières ou de coagriculteurs qui ne payeraient pas leur part.

Diminution des coûts de production

Une autre solution, appliquée par de nombreux producteurs, est la diminution des coûts de production. Il est ainsi plus économique de faire ses propres plantules, d'utiliser de l'énergie solaire, de combiner certains déplacements avec les coagriculteurs, etc.

« Nos coûts de production étaient très élevés. Et puis on a eu l'idée de demander à un restaurant biologique de nous donner tous leurs déchets organiques. Avec l'aide des coagriculteurs on a pu acheter des machines qui permettent de décomposer le bois, et maintenant on n'achète presque plus de fertilisants organiques. »

Gestionnaire CSA Jardim de Gaia

Ces solutions demandent néanmoins beaucoup de temps, d'énergie et peuvent donc augmenter considérablement la charge de travail du producteur. De plus, elles peuvent également demander des investissements que tous les producteurs ne sont pas capables de financer.

Diversification des canaux de commercialisation

La vente des surplus de production ou de certains produits spécifiques, par différents canaux de commercialisation, permet d'assurer un salaire plus élevé. Ces canaux, tels que les marchés, restaurants, magasins ou autres infrastructures qui permettent la vente au détail, demandent du temps et ne garantissent pas l'écoulement de l'entièreté des produits mis en vente. Au moins la moitié des producteurs possèdent une autre activité de commercialisation mais seulement sept de ces CSA le font de manière régulière.

« On vend les fruits de la passion (variété perola) à des particuliers parce que le prix de vente est intéressant sur les marchés. On les avait avant de commencer la CSA, ce ne sont pas les coagriculteurs qui financent cette production. »

Productrice CSA Madre Terra

Cependant, comme mentionné dans la section 5.3.1.1, deux coagriculteurs mentionnent qu'un mélange d'activités de commercialisation peut porter à confusion lors du calcul des coûts de production, à partir du moment où le producteur ne s'organise pas pour connaître la part de la production financée par les coagriculteurs.

De plus, un producteur cite la tendance des coagriculteurs à vouloir limiter les canaux de commercialisation au sein de l'exploitation. Les coagriculteurs essaient de renforcer la CSA, en augmentant le nombre de « quotas » et en limitant la diversification des activités commerciales du producteur. Selon le producteur, ce comportement est probablement dû à un manque de confiance des coagriculteurs, qui estiment qu'au plus le producteur possède de canaux de commercialisation différents, au moins les coûts de production seront transparents.

« J'aimerais beaucoup transformer moi-même mes produits, parce que je pense qu'il y a un énorme potentiel dans le secteur de la transformation. Mais ce n'est vraiment compatible avec la CSA parce que les coagriculteurs ont tendance à vouloir « fermer » le groupe. Par exemple, ils me demandent toujours combien de coagriculteurs seraient nécessaires pour que je n'ai plus besoin de faire d'autres activités sur le côté, que j'arrête le marché. Je ne sais pas pourquoi ils veulent ça, peut-être qu'ils ont peur que je m'occupe moins bien de la CSA si je développe d'autres activités sur le côté. C'est pour cela que j'essaie de bien entraîner les travailleurs de mon équipe, pour que je puisse me consacrer à une autre activité sans pour autant que la qualité et la quantité de production actuelle ne baisse. »

Producteur CSA Batata Doce

Ajout de produits complémentaires

Un autre système permettant aux producteurs d'augmenter leur rémunération est la vente de produits complémentaires aux coagriculteurs. Cela consiste en la vente d'œufs, de poules, de poissons ou de produits transformés, qui ne sont pas inclus dans le panier et dont les coûts de production ne sont pas compris dans le paiement d'un « quota ». Ces ventes, mises en place par huit producteurs, peuvent être réglés selon le même système que la CSA, c'est-à-dire par des paiements mensuels, ou à l'unité.

Utilisation du fonds de réserve

Dans le calcul du montant d'un « quota », certains agriculteurs ajoutent aux coûts de production et aux investissements une contribution à plusieurs fonds de réserve. Ceux-ci incluent généralement une participation au fonds de réserve du réseau CSA Brasília (2,5 réais par mois, ce qui représente plus ou moins 1% du montant d'un « quota »), au fonds de réserve du réseau CSA Brasil (2,5 réais par mois) et une participation au propre fonds de réserve de la communauté. Les fonds de réserve des réseaux CSA Brasília et CSA Brasil servent à contribuer à la divulgation du mouvement à l'échelle fédérale et nationale. Le fonds de réserve de la communauté, partagé par tous les membres d'une CSA, peut être utilisé dans

des activités de groupe de la communauté (ateliers de cuisine, etc.) ou par le producteur en cas de conditions climatiques extrême ou d'accidents, ou encore pour le financement de « quotas » à prix réduits pour des personnes ayant des difficultés financières, appelés « quotas sociaux ».

Deux situations existent en ce qui concerne les fonds de réserve. Ils sont versés soit sur le compte du producteur qui s'occupe lui-même des transferts suivants, soit sur le compte d'un coagriculteur. Ce deuxième système permet un meilleur contrôle des dépenses du producteur et une assurance des versements aux réseaux CSA. En effet, certains producteurs, dont la rémunération ne permet pas de rembourser les coûts de production, ne versent pas les contributions aux réseaux CSA Brasília et CSA Brasil.

« Comme on n'a jamais réussi à atteindre le nombre de « quotas » fixés au départ, je n'ai pas l'argent pour payer la contribution CSA Brasil. »

Productrice CSA Bindu

« L'année passée nous n'avons pas payé les contributions aux fonds de réserve [des réseaux CSA Brasil et CSA Brasília]. Je ne suis pas contre, au contraire je pense que ça peut vraiment aider. Mais on ne sait pas à qui exactement on verse l'argent, ni à quoi il va être utilisé. Le réseau CSA Brasília a une gestion coopérative. Il n'y a personne qui a une fonction donnée, pas de trésorier ou de président. Je ne sais pas à qui je dois verser cet argent, ça n'inspire pas confiance. »

Producteur CSA Doce Vida

Selon deux des six coagriculteurs, les versements aux fonds de réserve des réseaux CSA Brasília et CSA Brasil sont forts importants et ne peuvent pas être négligés par le producteur.

« Tous les mois je le rappelle au producteur, pour être sûr qu'il n'oublie pas de faire ces versements. C'est grâce à cet argent là que l'on peut organiser des grands événements et promouvoir le mouvement CSA au Brésil. »

Coagriculteur CSA Cultivida, impliqué dans le réseau CSA Brasília

« Au début notre producteur ne versait pas les contributions au réseau CSA Brasil. Lorsqu'on a découvert ça, on a décidé de créer un autre compte sur lequel les coagriculteurs versent toutes les contributions aux fonds de réserve. [...] Notre producteur était d'accord parce qu'il n'arrivait à pas utiliser l'argent qui était sur son compte. »

Coagricultrice CSA Barbeta, impliquée dans le réseau CSA Brasília

5.3.1.4 Reprise difficile après des imprévus

Lorsque les producteurs ont une rémunération inférieure à celle convenue au départ (5.3.1.3, p.47), il leur devient difficile d'investir et/ou d'épargner de l'argent, ce qui peut fragiliser l'exploitation. Les producteurs sont donc plus susceptibles de rencontrer certains problèmes techniques dus à l'usure de matériel, mais auront aussi plus de difficulté à se remettre de lourdes pertes, causées par le gel ou par une sécheresse.

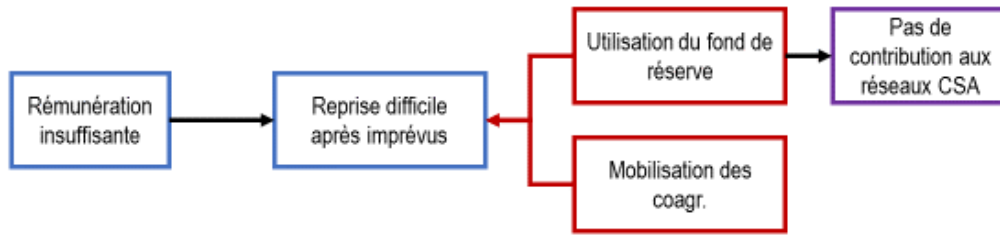


Figure 9 - Causes et solutions liées à une reprise difficile après des imprévus

Deux solutions sont mises en place par les producteurs : l'utilisation du fonds de réserve et la mobilisation des coagriculteurs. Ensemble, ces deux systèmes permettent généralement aux producteurs de surmonter des imprévus, puisque seul un producteur le mentionne comme un frein au développement.

Utilisation du fonds de réserve

Une solution à une reprise difficile après des imprévus est l'utilisation du fonds de réserve de la CSA, auquel contribuent chaque mois les coagriculteurs. Comme mentionné dans la section 5.3.1.3, la communauté peut décider, ensemble, des usages de ce fonds. Dès lors, si tous les membres de la communauté tombent d'accord, le producteur peut bénéficier d'un certain montant et mieux faire face aux difficultés qu'il affronte.

Mobilisation des coagriculteurs

Si ce montant ne suffit pas, le producteur peut tenter de mobiliser les coagriculteurs, soit par des dons, soit par des activités qui rapportent de l'argent au producteur. Seulement trois producteurs mentionnent avoir eu recours à cette solution.

« J'ai proposé d'augmenter le prix du panier et les coagriculteurs ont refusé parce que le nouveau prix était trop cher. A la place on organise des activités, comme des cours de cuisine sur les PANCS ou des colloques qui vont permettre de faire rentrer de l'argent. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

5.3.1.5 Surface de production limitée

L'accès à la terre limite les possibilités de production pour deux producteurs. Cela peut provenir d'un manque de liquidité du producteur, qui ne peut donc pas acheter ou louer de nouvelles terres, ou d'un manque d'offre. Les producteurs ne disposent pas d'une surface d'exploitation suffisante pour augmenter leur nombre de « quotas » et leur rémunération.

Les deux producteurs mentionnant ce frein au développement sont proches de la ville, et par conséquent, les terres voisines sont chères et ne se prêtent pas toujours à l'agriculture.

Il serait possible de demander aux coagriculteurs de participer financièrement, ou de se mobiliser pour permettre au producteur l'achat, ou la location, d'une terre productive. Cependant, aucun des deux producteurs n'a réussi à mettre en place ce système, un tel investissement étant trop lourd à endosser pour les coagriculteurs.

5.3.1.6 Location de la surface de production

Les producteurs locataires, c'est-à-dire deux producteurs, mentionnent leur situation comme un véritable frein aux investissements. De plus, la location de la surface de production augmente considérablement les coûts de production et, par conséquent, enfla le prix d'un « quota ».

« Les propriétaires de la parcelle sur laquelle on cultive veulent la convertir et on est obligé de tout détruire. On a acheté notre propre terre pour être sûr que ça n'arrive plus. »

Producteur CSA da Florestta

« Le fait d'être locataire ne permet pas de faire d'investissements. Par exemple si je voulais produire des tomates je devrais construire une serre, et je ne plante pas d'arbres alors que les coagriculteurs demandent des fruits. Je n'investis pas dans cela parce que j'espère avoir un jour ma terre et je préfère mettre de côté pour ça. »

Producteur CSA Batata Doce

5.3.1.7 Accès au point de livraison

L'accès au point de livraison, appelé « point de convivence », peut devenir problématique si les trajets à parcourir depuis la ferme sont longs, s'il y a plusieurs « points de convivences » et si le producteur ne possède pas de véhicule adapté à la livraison (ou le permis de conduire).

Pour cinq producteurs, la livraison représente une part importante des coûts de production, exige beaucoup de temps et peut aussi avoir des conséquences sur la qualité des produits, surtout pour ceux qui supportent moins bien la chaleur.

« Un autre problème est lié à la logistique de livraison. Il y a beaucoup de points de livraison, au final ça nous prend une journée entière, avec des longues périodes d'attente. Et au dernier point de livraison, les salades ont déjà perdu de leur qualité, à cause de la chaleur. »

Producteur CSA Pé na Terra

La possession d'un véhicule adapté à la livraison est problématique pour les producteurs qui désirent augmenter leur nombre de « quotas ». En effet, la majorité des producteurs utilisent une voiture ordinaire et ne peuvent se permettre d'acheter un véhicule qui permettrait le transport de plus grands volumes.

Lorsqu'un producteur ne possède pas de voiture, il peut louer les services d'une tierce personne ou demander l'aide d'un coagriculteur. Les coûts liés au transport sont normalement inclus dans les coûts de production. Pour les producteurs les plus distants des « points de convivence », ceux-ci peuvent augmenter significativement le prix d'un « quota », ce qui décourage l'adhésion de coagriculteurs.

Lorsque le véhicule ne permet pas de transporter le volume total de paniers à livrer, les producteurs pourraient séparer les jours de livraison. Néanmoins, cela augmenterait rapidement les coûts et le temps de livraison, et nécessiterait une nouvelle organisation du producteur. Pour cette dernière raison, les producteurs choisissent toujours une autre solution, comme la location des services d'une tierce personne.

Dans l'idée de limiter les déplacements, une CSA organise la livraison des paniers directement sur le lieu de production. Cette solution est envisageable uniquement si celui-ci est proche de la ville.

5.3.2 Organisation de la production

Quatre freins ont été mentionnés comme ayant trait à l'organisation de la production : l'écoulement des surplus, des quantités et une diversification de production insuffisantes, ainsi qu'un manque d'accès à des pépinières biologiques. L'écoulement des surplus et le manque d'accès à des pépinières biologiques concernent uniquement les producteurs, à la différence de quantités insuffisantes et d'une faible diversification de production.

Le schéma ci-dessous reprend les quatre freins liés à l'organisation de la production. Cependant, par souci de lisibilité, nous avons choisi de ne représenter que les solutions les plus citées par les producteurs.

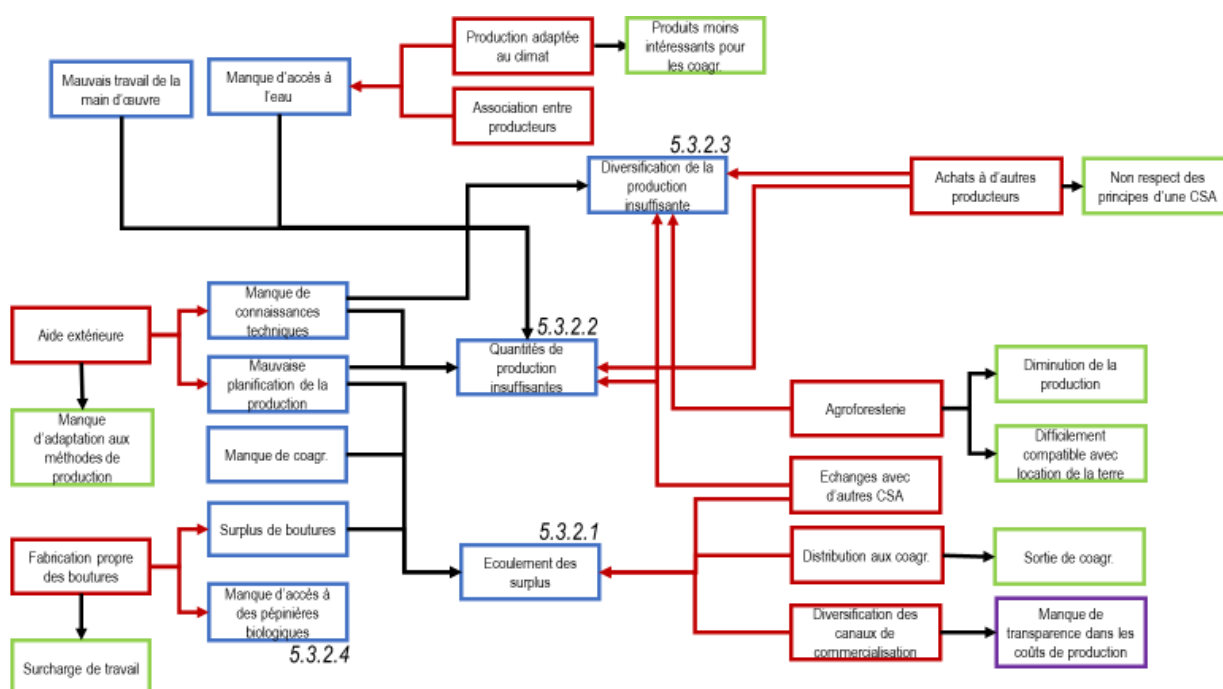


Figure 10 - Freins et solutions liés à l'organisation de la production

5.3.2.1 Écoulement des surplus de production

Il arrive qu'il y ait un surplus de production, celui-ci pouvant être lié à un manque de planification du producteur, à une diminution de coagriculteurs (en comparaison au nombre prévu au moment où le producteur plante), à des pertes moins importantes que celles prévues, ou encore à un manque d'offre adaptée aux besoins du producteur des pépinières du DF.

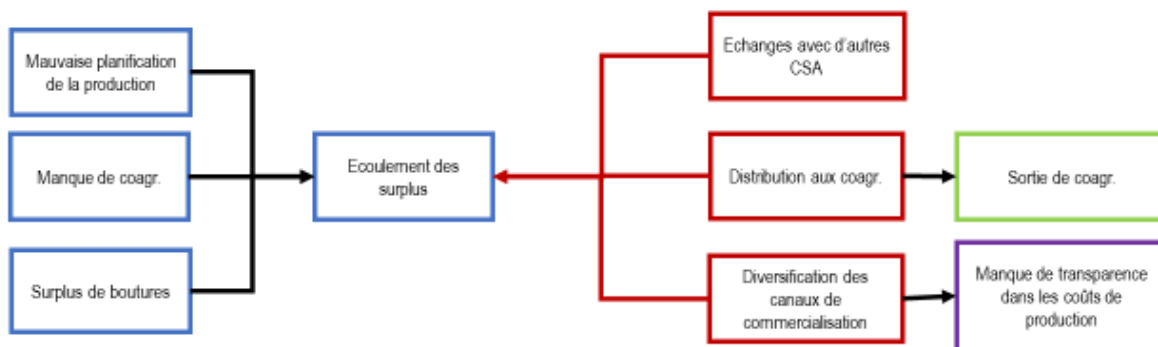


Figure 11 - Causes et solutions liés à l'écoulements des surplus

Dix producteurs ne parviennent pas à écouler ces surplus de production. Ces surplus représentent une perte économique, une perte de temps et d'énergie pour le producteur.

Mauvaise planification de la production

Selon sept producteurs, une meilleure planification de la production permettrait d'ajuster celle-ci aux besoins des coagriculteurs. Cependant, l'organisation actuelle de ces derniers ne leur permet pas de mettre en place un plan de production. Pour une planification correcte, il est nécessaire que le producteur sache ce dont il aura besoin pour les semaines suivantes. Peu de producteurs sont capables de le prévoir à l'avance et produisent sans véritable planification, récoltant ainsi des quantités supérieures ou inférieures à celles dont ils ont réellement besoin.

Cependant, le manque de planification de la production n'affecte que légèrement les producteurs qui mettent en place des réseaux d'échanges entre producteurs de CSA, comme expliqué ci-dessous, dans la section « **Echanges avec d'autres CSA** ».

Pertes moindres que celles anticipées

Un autre producteur évoque des pertes inférieures par rapport à celles anticipées dans les coûts de production.

En effet, lors du calcul des coûts, le producteur introduit un pourcentage de pertes, spécifique à chaque variété cultivée ou général, basé sur ses expériences de production. Lorsque celles-ci sont moindres, le producteur se retrouve avec des surplus de récoltes à écouler.

Cette situation est un peu différente des précédentes car le producteur fait face à un manque à gagner plutôt qu'une véritable perte financière.

Manque de coagriculteurs

Seul un producteur incrimine le nombre variable de coagriculteurs. Celui-ci, malgré une planification pertinente, ne parvient pas à ajuster sa production au nombre de coagriculteurs puisque celui-ci est différent entre le moment où le producteur plante et celui où il récolte.

Surplus de boutures

Pour trois producteurs, les surplus de production sont liés aux plantes propagées par boutures (pour les salades principalement). En effet, certains pépiniéristes conventionnels du DF ne vendent que des plateaux de plantules adaptés aux grosses exploitations de la région, c'est-à-dire contenant au minimum une centaine de boutures. Les producteurs plantent alors l'entièreté du plateau, car cela revient au même prix et ils ne sont jamais à l'abri de conditions climatiques défavorables qui diminueraient significativement la production.

Les producteurs confrontés à cette situation peuvent soit combiner leurs achats avec d'autres producteurs de la région, pour partager les plateaux de boutures, soit réaliser le travail eux-mêmes. La première solution est difficile à mettre en place car elle nécessite que les producteurs impliqués planifient systématiquement leur production et qu'ils soient géographiquement proches. Ces deux conditions, rarement réunies, ralentissent la mise en place d'une telle solution. La deuxième solution demande du temps, du savoir-faire et du matériel que peu de producteurs possèdent. En effet, seulement trois producteurs produisent eux-mêmes leurs boutures de manière systématique.

Plusieurs solutions ont trait à l'écoulement des surplus de production : une distribution aux coagriculteurs, une diversification des canaux de commercialisation et des échanges avec d'autres CSA.

Distribution aux coagriculteurs

Une solution simple à ce problème serait de répartir les excès de production entre les coagriculteurs, selon le principe de partage d'une CSA. Cependant, quatre producteurs argumentent qu'un panier trop « généreux » entraîne la sortie de certains coagriculteurs, qui ne parviennent pas à manger l'entièreté des paniers. Ceux-ci perçoivent ce surplus comme un signe d'excès de financement de la CSA et préfèrent dépenser une somme moindre au magasin pour des produits qu'ils peuvent choisir.

« J'essaye d'envoyer deux salades par panier, je me base sur la consommation de ma famille pour décider des quantités. Parfois, quand j'ai plus de salades dans les champs, j'en envoie trois. Mais quand les coagriculteurs reçoivent le panier, ils me disent que c'est beaucoup, qu'ils n'arrivent pas à tout manger et qu'ils vont partir de la CSA parce qu'ils ont l'impression de perdre de l'argent. »

Productrice CSA Bindu

Pour éviter une « surcharge » des paniers, ces producteurs se basent sur les quantités vendues traditionnellement au marché. Ils peuvent utiliser une « fiche référence » ou, pour les producteurs plus habitués aux marchés, estimer les quantités visuellement. Dans les deux cas, les producteurs essaient de ne pas dépasser ces quantités, même si la production le permet et imaginent d'autres formes d'écoulement des produits en surplus.

D'autres producteurs, au contraire, argumentent que cette façon de faire ne respecte pas les principes d'une CSA et que les coagriculteurs peuvent comprendre que la production dépasse parfois les attentes du producteur. Ceux-ci utilisent plutôt des « caisses d'abondance ». Ces caisses permettent aux coagriculteurs qui jugent que les quantités sont trop importantes par rapport à leurs besoins, d'y déposer les surplus. Les autres coagriculteurs, dont les nécessités sont supérieures, peuvent alors se servir. C'est

une façon de répartir la production de manière plus équitable en fonction des besoins de chaque coagriculteur. D'autres producteurs procèdent dans le sens contraire. Ils apportent une caisse contenant les surplus de produits et les coagriculteurs peuvent s'y servir.

Diversification des canaux de commercialisation

Une autre solution pour l'écoulement des produits en surplus, mise en place par neuf producteurs, est la diversification des canaux de vente : marchés, restaurants, vente au détail, etc. (5.3.1.3, p.47).

Ces canaux de commercialisation demandent du temps et une organisation rigoureuse, que ne possèdent pas tous les producteurs, pour éviter une confusion dans le calcul des coûts de production (5.3.1.1, p.43).

Il devient alors difficile pour les coagriculteurs de différencier les surplus de production qu'ils ont financé de ceux financés par les producteurs.

« Les coagriculteurs ne savent pas exactement quels sont les surplus de production liés à la CSA, puisqu'on ne sait pas la part que finance la CSA. On a demandé au producteur qu'il donne une partie de ses surplus à une œuvre caritative. »

Coagricultrice CSA Barbetta

Echanges avec d'autres CSA

Une autre solution, mise en place par dix-sept producteurs est de faire des échanges de produits avec d'autres producteurs de CSA.

Certains producteurs se disent « partenaires » et échangent sans compter tous les produits qu'ils ont récoltés en surplus, et qu'ils ne mettront pas dans leurs paniers. D'autres producteurs échangent les produits de manière plus formelle. Une table de prix (basé sur les prix des marchés biologiques) permet de comparer les valeurs échangées. Les producteurs peuvent ainsi équilibrer les échanges et s'assurer de ne pas perdre au change.

« Pour mettre 10 produits par panier et pouvoir changer toutes les semaines je dois en produire au minimum 30, ce qui n'est pas facile et il me manque souvent des produits. Je communique alors avec les autres CSA d'Aprospera et on fait des échanges. Au final je ne manque de rien. C'est notre force d'avoir ces échanges et cette entraide. »

Producteur CSA Sonho de Deus

Ces échanges se font généralement entre producteurs voisins et/ou dont les modes de pensée et de production sont assez proches.

« Je n'échange pas mes produits avec la CSA São João même si elle est proche. Le producteur achète une grande partie des produits qu'il met dans ses paniers et je trouve que ça ne respecte pas les principes d'une CSA. »

Productrice CSA Bindu

Ainsi, les exploitations plus isolées ont difficile à mettre en place ces réseaux d'échanges.

« On a un surplus de production, on ne sait pas quoi en faire parce qu'on n'a pas le temps de faire des marchés et il n'y a pas beaucoup de CSA dans la région pour faire des échanges. »

Productrice CSA Da Floresta

Ces échanges permettent aux producteurs de pallier un manque de planification, puisque les produits en excès sont échangés contre d'autres en insuffisance.

5.3.2.2 Quantités de production insuffisantes

Les producteurs se retrouvent confrontés à de nombreuses pertes, généralement liées à des maladies, des ravageurs, un manque d'eau, ou un manque de soins de la plante. La gestion de la planification de la production est un élément clef pour atteindre une production stable et suffisante pour les « quotas ».

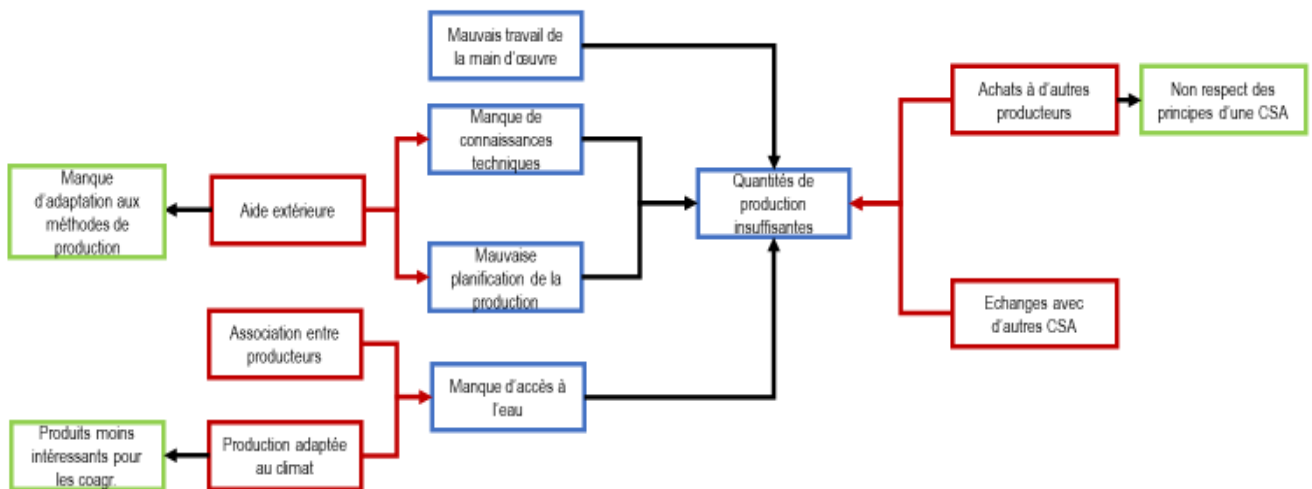


Figure 12 - Causes et solutions liés à des quantités de production insuffisantes

Pour dix producteurs, les récoltes actuelles ne sont pas suffisantes pour subvenir aux besoins des coagriculteurs.

« Il y a beaucoup de maladies qui détruisent une grande partie de la récolte. [...] Et souvent aussi on ne sait pas pourquoi certaines plantes ne poussent pas bien, alors que les années précédentes elles avaient beaucoup donné. C'est notre plus grande difficulté. »

Productrice CSA Madre Terra

« La moitié de ce que je plante ne pousse pas. Ça augmente terriblement mes coûts de production. »

Producteur CSA Sonho de Deus

Un coagricultrice confirme les dire de ces producteurs :

« Même si le prix de la CSA est presque imbattable, je trouve que ça manque de fruits. Les paniers contiennent toujours 10 produits, mais parfois un produit c'est un quart de courge. [...] Les quantités sont vraiment petites pour faire un repas. »

Coagricultrice CSA Batata Doce

Manque de connaissances techniques

Pour de nombreux producteurs, les pertes proviennent d'un manque de connaissances techniques. Ils ne savent pas toujours identifier à quoi sont dues les pertes, ni quels sont les moyens disponibles pour les limiter.

Les producteurs familiaux au Brésil peuvent bénéficier, gratuitement ou à prix réduit, d'aides techniques proposées par différents organismes gouvernementaux comme EMATER ou le SENAR, et dans différents domaines comme, la gestion des maladies, la fertilisation etc. De nombreux producteurs des CSA Brasília peuvent bénéficier de ces programmes, mais seulement huit producteurs y ont recours. Quatre producteurs familiaux, également éligibles pour participer à ces programmes, ont décidé de ne pas faire appel à ces organismes. En effet, ceux-ci argumentent que la formation des conseillers agricoles gouvernementaux n'est pas adaptée à une production biologique et agroécologique.

Outre les conseillers agricoles, les échanges entre producteurs peuvent élargir les connaissances techniques de chacun. Les journées de travail collectif, les colloques et les systèmes participatifs de certification favorisent ces échanges.

Mauvaise planification de la production

Comme mentionné précédemment (5.3.2.1, p.53) une meilleure planification de la production permettrait d'ajuster celle-ci aux besoins des coagriculteurs.

Manque d'accès à l'eau

Pour quatre producteurs, la production est principalement limitée par la disponibilité en eau. L'utilisation d'une couverture du sol ou de plantes indigènes plus adaptées au climat du Cerrado peut réduire significativement les pertes. Cependant cette dernière solution peut paraître risquée au regard de la méconnaissance des coagriculteurs des plantes indigènes, basant leur alimentation sur des plantes plus conventionnelles.

L'option la plus aisée, mise en place par deux des quatre CSA, relève alors d'une association entre deux producteurs, l'un possédant un système d'irrigation et produisant les plantes conventionnelles, et l'autre produisant des plantes qui n'exigent pas une irrigation continue.

Mauvais travail de la main d'œuvre

La capacité productive dépend de la main d'œuvre employée. Deux producteurs mentionnent une moindre implication des employés dans les activités de l'exploitation, et donc une diminution de la production.

« J'aimerais beaucoup renforcer la cohésion du groupe qui travaille à la ferme. S'ils sont plus valorisés dans la CSA, ça pourrait aider à motiver leur travail. Le travail n'est généralement pas si bien fait lorsqu'il est fait mécaniquement pour un salaire. En plus les travailleurs n'ont pas tendance à rester, je perds beaucoup de temps à former la nouvelle équipe et ça devient difficile de maintenir le niveau de production. C'est de mes travailleurs que vient la force principale de travail. »

Producteur CSA Batata Doce

Les producteurs concernés suggèrent une éventuelle plus grande intégration de la main-d'œuvre dans l'organisation de la CSA, sans en préciser les modalités.

Plusieurs solutions sont mises en place pour augmenter les quantités fournies dans les paniers : des échanges avec d'autres CSA, des achats à d'autres producteurs, et une distribution de paniers dont les produits sont différents.

Echanges avec d'autres CSA

Comme mentionné dans la section 5.3.2.1, dix-sept producteurs échangent leurs produits avec d'autres producteurs de CSA. Ces échanges sont forts avantageux puisqu'ils permettent aux producteurs de stabiliser les quantités fournies dans les « quotas ».

Achats à d'autres producteurs

Parmi les dix producteurs concernés par des quantités de production insuffisantes, six achètent leurs produits à des producteurs de la région, certifiés biologiques, par manque de possibilités d'échange ou par souci de qualité.

« On achète des produits aux producteurs biologiques de la région, on a une partie fixe des coûts de production qui ne sert qu'à ça. »

Producteur CSA São João

« J'échange beaucoup de produits avec la CSA Esperança, avec lui on ne compte pas parce qu'on a un partenariat. Par contre je n'aime pas trop faire des échanges avec d'autres CSA de la région parce que la qualité des produits n'est pas toujours bonne. [...] J'achète aux producteurs certifiés qui n'arrivent pas encore à commercialiser leurs produits. Je sais comment ils produisent et leur qualité est souvent bien meilleure. »

Producteur CSA Doce Vida

Cependant, pour certains producteurs, les achats à d'autres producteurs sortent des principes d'une CSA.

« Je n'achète jamais de produits aux autres producteurs. Cela sort des principes d'une CSA : on ne sait pas comment ils ont été produits et en plus, dans une CSA, les aliments n'ont pas de prix. Avec tout ça on perd la relation de proximité et de confiance que l'on a créée avec les coagriculteurs. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

Il arrive parfois, aussi bien pour les échanges que pour les achats, que cela pose problème pour les coagriculteurs. Comme mentionné précédemment, ceux-ci aiment généralement savoir d'où viennent les produits et ne comprennent pas toujours la nécessité de ces échanges ou de ces achats. En réaction, les producteurs ne précisent pas toujours clairement d'où viennent les produits pour éviter de les effrayer. Pour cette raison, nous estimons que cette dernière solution est mise en place par un plus grand nombre de producteurs que celui cité précédemment.

Distribution de paniers différents

Certains producteurs jugent les solutions précédentes inefficaces ou impossibles, et décident de faire des paniers différents pour les coagriculteurs.

« Je fais des paniers différents lorsque je n'ai pas assez de produits. Dans la moitié des paniers je mets des radis et dans l'autre je mets de l'Ora-pro-Nóbis (PANCs, expliqué p.56) et les coagriculteurs peuvent choisir quels paniers prendre. Au début je me suis excusée de faire ça mais ils m'ont dit qu'au contraire, ils aiment beaucoup ce principe, ça leur laisse plus de choix. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

5.3.2.3 Diversification de production insuffisante

Si certains producteurs peinent à produire des quantités suffisantes, il leur est tout aussi difficile de produire suffisamment d'espèces ou de variétés différentes pour ne pas laisser les coagriculteurs. Cette difficulté, mentionnée par sept producteurs, peut être liée à un manque de connaissances techniques ou à des coûts de production plus élevés (produits dont le coût des semences est plus élevé ou des investissements sont nécessaires).

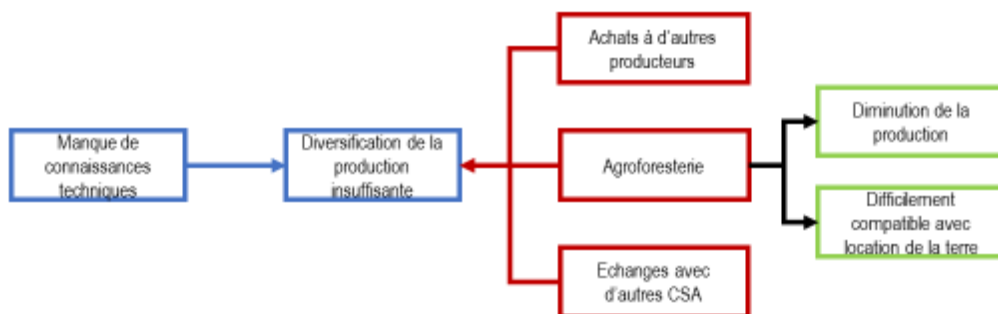


Figure 13 - Causes et solutions liés à une diversification de production insuffisante

« La plus grande difficulté ici c'est de réussir à avoir des produits différents toutes les semaines. Par exemple je devrais planter 20 pieds de laitues par semaine, pour être sûr de ne jamais manquer. J'ai appris à mieux planifier avec la CSA, mais comme je n'écris pas, il m'arrive parfois d'oublier. »

Producteur CSA São João

Plusieurs pistes permettent aux producteurs d'inclure un plus grand nombre d'espèces dans leurs paniers.

Agroforesterie

L'agroforesterie est pratiquée par dix-sept producteurs. En plus d'assurer une diversification de la production, l'agroforesterie répond à la demande des coagriculteurs d'intégrer plus de fruits dans les « quotas ». Cependant, la majorité des arbres fruitiers ne produisent qu'après quelques années. L'agroforesterie présente un attrait pour les producteurs dont la situation est stable, excluant donc les producteurs locataires.

« On a planté des arbres mais la terre est trop petite, il y a trop d'ombrage aujourd'hui. En plus le propriétaire ne veut plus qu'on reste sur cette terre, on va perdre tout ce qu'on a investi. »

Producteur CSA da Floresta

En outre, les producteurs dont la surface de production est relativement réduite sont désavantagés, car l'ombrage devient trop important, et occasionne une diminution de la production.

« Les coagriculteurs voudraient que je plante plus d'arbres, pour avoir plus de fruits. La terre ici n'est pas assez grande pour y planter des arbres, ça va créer trop d'ombrage et diminuer la production totale. Ils ne savent pas cela. »

Producteur CSA Cultivida

Une adoption si franche de l'agroforesterie par les producteurs des CSA est aussi le fruit du travail des ONG implantées dans le DF, comme WWF et des programmes gouvernementaux. Ceux-ci mettent sur pied des dons de semences et de boutures, ainsi que différentes rétributions, dans le but de reforester le Cerrado.

PANCs

Les plantes alimentaires non conventionnelles ou PANCS, permettent aussi d'augmenter la diversité spécifique des cultures. Ce sont des plantes indigènes qui poussent de manière spontanée dans les jardins ou les champs, et qui, par conséquent, ne requièrent que peu, voire pas d'investissement (5.3.2.2, p.57). Cependant, elles ne sont que rarement consommées, par manque d'habitude et de connaissances.

De plus en plus demandées par certains coagriculteurs, les producteurs les introduisent peu à peu dans les rotations même si certains ils craignent une résistance de la part d'autres coagriculteurs. Par ailleurs, certains producteurs sont habitués à les considérer comme des mauvaises herbes et ne veulent pas changer leurs habitudes.

« Les PANCs sont des plantes qui me font peur, ce sont des mauvaises herbes. Je suis habitué à les retirer dès qu'elles apparaissent parce qu'elles prennent le dessus sur mes cultures. Il y a des coagriculteurs qui ont demandé pour en avoir plus mais j'ai peur de la réaction du groupe, tout le monde n'en a pas encore envie. »

Producteur CSA Cultivida

Les producteurs ont mis en place plusieurs systèmes permettant d'habituer les coagriculteurs aux PANCs, qui seront développées dans la section 5.3.3.2.

Echanges avec d'autres CSA

Comme expliqué dans les sections 5.3.2.1 et 5.3.2.2, de nombreux producteurs échangent leurs produits en surplus contre des produits qu'ils ne récoltent pas en suffisance.

Dans une certaine mesure, les échanges permettent donc aux producteurs de spécialiser leur production et de se concentrer sur les variétés qu'ils connaissent le mieux. Certains producteurs aimeraient pouvoir se spécialiser pour ne produire que quelques variétés, grâce à la construction de robustes partenariats. Cependant, la mise en pratique d'une telle production nécessite une planification de la production plus rigoureuse, que peu de producteurs appliquent.

Achats à d'autres producteurs

Comme mentionné dans la section 5.3.2.2, au moins six producteurs achètent leurs produits à des producteurs de la région.

Les achats permettent également une spécialisation de la production. Les partenariats établis avec les autres producteurs sont solides puisque les CSA leur garantissent un écoulement de leurs produits.

Echanges avec des coagriculteurs

Une autre possibilité, mentionnée par deux producteurs, est de faire des échanges avec les coagriculteurs. Il est possible qu'un coagriculteur possède un arbre fruitier qui produit bien plus que ce qu'il arrive à consommer. Le producteur donne, en échange des produits, des plantules ou des semences qui intéressent le coagriculteur.

Extractivisme du Cerrado

Certains producteurs exploitent les aires sauvages, appelé « extractivisme du Cerrado ». Ils peuvent intégrer des fruits natifs dont les coagriculteurs raffolent, comme le pequi par exemple. La transformation de certains produits peut également améliorer la diversité au sein des « quotas ».

« Je transforme certaines plantes, comme le curcuma ou le poivre. Cela demande beaucoup de temps mais certains coagriculteurs m'aident. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

5.3.2.4 Manque d'accès à des pépinières biologiques

Peu de pépinières du DF proposent des semences et des boutures issues de l'agriculture biologique. Selon deux producteurs, ce manque d'offre ne leur permet pas de respecter les principes d'une production biologique. En effet, comme mentionné dans la section 5.3.2.1, peu de producteurs ont le temps et les connaissances nécessaires à la production de leurs propres boutures.



Figure 14 - Solutions liées à un manque d'accès à des pépinières biologiques

5.3.3 Fonctionnement de la communauté et promotion

Neuf freins mentionnés relèvent du fonctionnement de la communauté et de la promotion : le manque de coagriculteurs, l'abandon des coagriculteurs, le mauvais fonctionnement des commissions, le manque de communication au sein de la CSA, le manque de convivialité, le manque d'accessibilité des paniers, le manque de valorisation du producteur, le manque de participation des enfants des coagriculteurs aux prises de décisions collectives et le manque d'intégration des CSA dans les programmes scolaires. Certains freins sont cités uniquement par des producteurs, comme le manque ou l'abandon de coagriculteurs, le manque d'accessibilité des paniers et le manque de valorisation du producteur, alors que d'autres sont cités uniquement par des coagriculteurs, comme le manque de participation de leurs enfants aux prises de décisions collectives et le manque d'intégration des CSA dans les programmes scolaires.

La mise en place des solutions permettant de faire face à ces freins dépend généralement de l'ensemble de la communauté.

Le frein « manque de coagriculteurs » est mentionné deux fois (5.3.1.2 et 5.3.3.1) car les répercussions sont essentiellement économiques (catégorie « Rémunération du producteur ») mais dont les solutions dépendent de l'ensemble de la communauté (catégorie « Fonctionnement de la communauté et promotion »).

5.3.3.1 Manque de coagriculteurs

Comme mentionné dans la section 5.3.1.2, treize producteurs estiment que la participation financière des coagriculteurs n'est pas suffisante pour financer la production.

Une meilleure promotion de la CSA permet d'augmenter le nombre de coagriculteurs, et implique deux types de stratégies mises en place par le producteur. Le premier consiste à améliorer la visibilité lors de la livraison, à utiliser les réseaux sociaux, etc. Le second type essaie d'utiliser le réseau de la CSA, et ses coagriculteurs, pour qu'eux-mêmes participent à la promotion.

Promotion par le producteur

Premièrement le producteur doit porter une attention particulière à l'heure ainsi qu'au lieu de livraison. Il doit être situé dans un endroit visible, à une tranche horaire qui correspond au passage d'un maximum de coagriculteurs et de potentiels coagriculteurs.

« J'ai changé le lieu et l'heure de livraison. J'ai demandé à pouvoir me mettre près de la sortie de l'école, au moment de la sortie des classes. Il y a beaucoup de parents qui passent à ce moment, avec les enfants qui veulent voir les paniers de plus près. On a des prospectus qu'on distribue aux personnes qui ont l'air intéressé. »

Producteur CSA Doce Vida

D'autres producteurs défendent qu'augmenter le nombre de points de livraison est une solution, surtout si cela fait un certain moment que le nombre de coagriculteurs n'augmente plus. Cette solution exige cependant une certaine organisation, pour éviter que les coûts de production n'augmentent considérablement, ou encore que la qualité des produits ne se dégrade au fur et à mesure de la journée. La mise en pratique de cette solution présente donc les mêmes désavantages que ceux mentionnés pour l'accès au point de livraison (5.3.1.7, p.52) et, pour ces raisons, est rarement appliquée.

Certains producteurs affirment que la certification biologique permet une meilleure visibilité et une plus grande confiance des nouveaux coagriculteurs. Le même raisonnement est fait lorsque le producteur participe à des projets de reforestation.

D'autres petites choses, comme soigner la présentation du panier, par exemple en faisant varier les couleurs peuvent faire la différence.

« Les coagriculteurs mangent avec les yeux. On essaye de mettre le plus possible de couleurs, parfois en rajoutant des fleurs pour attirer le regard. »

Productrice CSA da Floresta

L'attitude et la tenue du producteur ont aussi une influence sur la confiance des nouveaux coagriculteurs. Pour certains producteurs, habitués à des ventes par intermédiaire, c'est un véritable défi. Ceux-ci préfèrent alors amener leurs femmes et enfants, qui se sentent plus à l'aise en société, aux « points de convivence ». Leur présence renforce une image familiale de la CSA.

« Je viens toujours avec ma femme pour la livraison. Elle sait mieux parler aux femmes que moi, et elle explique comment cuisiner certains produits. Et puis quand c'est possible, je prends mes enfants avec moi, pour renforcer l'image familiale de ma production. »

Producteur CSA Doce Vida

L'utilisation des réseaux sociaux peut aussi faire la différence, même si un producteur argumente qu'il est difficile de vraiment comprendre les principes d'une CSA à travers des photos de paniers.

« On essaye de limiter la divulgation par internet. Les coagriculteurs qui approchent la CSA par la page Facebook ne reste qu'un seul mois et ne cherchent personne pour les remplacer quand ils partent. »

Gestionnaire CSA Jardim de Gaia

Promotion par les coagriculteurs

Selon de nombreux producteurs, la promotion est véritablement efficace lorsqu'elle est effectuée par les coagriculteurs. Les producteurs essaient alors de sensibiliser ces derniers à la nécessité d'augmenter le nombre de « quotas » en leur exposant les comptes actuels. Une commission de divulgation peut être créée, qui s'occupe d'accueillir les nouveaux coagriculteurs.

« Je ne vends que les surplus de la CSA. Et il y en a beaucoup, les coagriculteurs le savent [...]. A la dernière réunion je leur ai montré ce que je dépensais et ce que je gagnais, ils savent que j'ai besoin de plus de coagriculteurs pour continuer. »

Producteur CSA Sonho de Deus

« Je demande régulièrement à l'agriculteur de me communiquer le nombre de « quotas » qui manque, et je transmets ce nombre au reste de la communauté. Ensuite on réfléchit ensemble comment faire, on essaye de partager via les réseaux sociaux, d'en parler aux voisins, etc. Mais j'ai parfois l'impression d'être le seul à réellement m'en soucier. »

Coagriculteur CSA Cultivida

Lorsque les coagriculteurs montrent peu d'efforts à la tâche, le producteur peut aussi ajuster le prix en fonction du nombre de « quotas ». Le prix d'un « quota » diminue lorsque le nombre de coagriculteurs augmente.

« Pour motiver les coagriculteurs à chercher d'autres personnes je leur ai expliqué que si on atteignait 45 coagriculteurs au total le prix d'un « quota » serait 20 réais moins cher. Mais ça n'a pas aidé, je pense que pour eux ça ne fait pas suffisamment la différence. »

Productrice CSA Bindu

Une autre pratique courante est d'inciter les coagriculteurs à donner leurs paniers lorsqu'ils ne savent pas venir les chercher. Une de leurs connaissances récupère alors le panier et peut ainsi expérimenter le concept de CSA et estimer si la formule lui convient.

5.3.3.2 Abandon des coagriculteurs

Comme expliqué précédemment (5.3.1.2, p.46), selon neuf producteurs, l'abandon des coagriculteurs provoque des répercussions financières importantes.

La formule proposée par les CSA étant plutôt contraignante, il est habituel d'avoir une rotation des coagriculteurs au sein de la CSA. Les deux CSA du DF possédant le plus de « quotas », observent une rotation d'approximativement 25% des coagriculteurs.

Pour éviter l'abandon d'un nombre trop important de coagriculteurs, fixé à 25% du nombre de « quotas », les producteurs essaient, d'une part de les conscientiser sur l'importance de leur engagement et sur les principes des CSA, et d'autre part de mieux répondre à leurs attentes.

Conscientisation des coagriculteurs

Les producteurs essaient de conscientiser les coagriculteurs sur l'importance de leur engagement et sur les principes d'une CSA au moyen de discussions groupées ou individuelles. Des visites du lieu de production peuvent aider les coagriculteurs à prendre conscience des répercussions d'une suspension du financement de la production.

Pour neuf producteurs, la prise de conscience des coagriculteurs sur les principes d'une CSA est un des défis majeurs.

Il leur est souvent difficile d'intégrer les principes liés à la production, comme la saisonnalité des produits, ou encore les différences de quantité ou de qualité de la production liées aux conditions climatiques. Les coagriculteurs sont habitués à des « relations commerciales », basées sur le prix des produits et non à des « relations d'appréciation », comme expliqué dans les principes des CSA.

« Le plus difficile c'est de conscientiser les coagriculteurs pour qu'ils comprennent le fonctionnement d'une CSA. [...] Par exemple que les produits ont une saisonnalité, que la taille et la forme peuvent être différentes de celles des supermarchés, qu'on ne peut pas choisir ce qu'on va recevoir dans son panier. »

Productrice CSA Da Floresta

« Beaucoup de coagriculteurs n'avaient pas compris les principes de la CSA. La livraison était ici, sur le lieu de production, mais les coagriculteurs ne respectaient les heures pour venir les chercher. Ils venaient à d'autres heures, même parfois à d'autres jours de la semaine. Si on leur expliquait que ce n'était pas possible, ils ne voulaient plus faire partie de la CSA et ne cherchaient personne pour les remplacer. Ensuite ça a été impossible de couvrir les coûts de production, c'est pour cela qu'on a arrêté. »

Productrice CSA Girassol

« Certains coagriculteurs ne comprennent pas comment nous fonctionnons. Ils arrêtent les paiements lorsqu'ils partent en vacances, ils oublient parfois de venir chercher leurs paniers, ou décident de sortir de la CSA lorsqu'on arrive en saison des pluies, et que forcément la qualité et la quantité des produits diminuent. »

Producteur CSA Pé na Terra

Il est à noter que le travail de conscientisation des coagriculteurs est bien souvent accompli par d'autres coagriculteurs, généralement impliqués dans la commission de divulgation et accueil des nouveaux.

La conscientisation des coagriculteurs impliquent d'autres aspects que ceux présentés ci-dessus, notamment leur participation à certaines tâches au sein de la CSA, aspect qui sera abordé à la section 5.3.3.3 (p.70).

Satisfaction des coagriculteurs

Dans un premier temps, pour mieux comprendre les raisons pour lesquelles un coagriculteur décide d'interrompre ou de ne pas renouveler son « quota », de nombreux producteurs mettent en place des questionnaires de sortie.

« On a mis en place des questionnaires de sortie, on fait attention à discuter avec les gens qui décident de quitter la CSA. Quand on leur demande pourquoi, on a toujours le même style de réponse, que c'est une question financière et pas une question d'offre. C'est un problème ici au Brésil, les gens n'osent pas dire quand quelque chose ne leur plaît pas. »

Productrice CSA Toca da Coruja

Dans un second temps, les entretiens menés avec les producteurs et les coagriculteurs permettent néanmoins de discerner plusieurs pistes d'amélioration : la diversification des produits d'un « quota », le choix des produits qui compose un « quota », l'adaptation des quantités de produits d'un « quota », et finalement un changement de « formule ».

Diversification des produits

La diversification des produits est mentionnée par cinq des six coagriculteurs. Ceux-ci réclament essentiellement une plus grande part de fruits dans les « quotas ».

« Il y a certains produits que je suis obligé d'aller acheter au magasin car la CSA ne m'en fournit pas assez. C'est le cas par exemple pour les fruits et les patates douces. »

Coagriculteur 1 CSA Madre Terra

Comme mentionné précédemment (5.3.2.3, p. 60) diverses solutions sont mises en place par les producteurs afin d'augmenter la diversité des produits dans les « quotas » : l'agroforesterie, les PANCs, les échanges ou achats à d'autres producteurs et l'extractivisme du Cerrado.

Cependant, deux producteurs argumentent qu'il est difficile d'intégrer plus de fruits dans des « quotas » qui contiennent en moyenne dix produits, sans en enlever d'autres, également essentiels pour les coagriculteurs.

« Beaucoup de coagriculteurs aimeraient recevoir plus de fruits mais ce n'est pas possible d'inclure cela dans un panier de seulement 10 produits. Pour l'instant il y a un fruit par panier, mais on veut lancer d'autres formules qui vont permettre l'accès à plus de fruits. »

Producteur CSA Barbeta

Choix des produits

Selon un coagriculteur, les « quotas » contiennent trop de légumes feuillus, comme la laitue, la roquette, la chicorée, le cresson, etc.

« Les quantités des produits sont généralement suffisantes pour nourrir ma famille. [...] Par contre on a du mal à finir les feuillages, elles restent dans le frigo pour la semaine suivante, et elles finissent par s'accumuler parce qu'on en reçoit toutes les semaines. »

Coagriculteur 1 CSA Madre Terra

Deux producteurs mentionnent également que leur choix de produits n'est pas adapté à la demande des coagriculteurs. Ces producteurs incluent dans leurs « quotas » des produits que les coagriculteurs ont peu l'habitude de consommer, mais qui sont plus faciles à cultiver, comme les PANCs (5.3.2.2, p.57).

« Certains coagriculteurs montrent une petite résistance lorsqu'il y a des produits peu connus dans le panier, parce qu'ils ne savent pas comment les cuisiner ou alors parce que les recettes disponibles sont assez compliquées et ils n'ont pas le temps pour ça. J'espère les habituer peu à peu à manger plus de PANCs et des produits d'agroforesterie parce que ce sont des plantes qui conviennent mieux au climat local, sont moins mangés par les fourmis, et demandent moins de travail. »

Productrice CSA Aldeia do Altiplano

Pour éviter d'intégrer un grand nombre de produits peu appréciés des coagriculteurs, de nombreux producteurs conseillent d'établir, avec les coagriculteurs, la liste des produits qui composeront les « quotas ». Cela peut se faire lors des réunions, ou par des sondages e-mails.

« On n'a pas essayé de faire une liste directement avec eux parce que les coagriculteurs demandent des produits qu'on ne sait pas faire pousser ici, comme des pommes ou des poires et qu'ils arrivent difficilement à se mettre d'accord. On a envoyé un sondage en demandant aux coagriculteurs de dire combien de fois par mois ils aimeraient recevoir des salades, des carottes, du manioc, etc., des produits qu'on a l'habitude de planter. »

Productrice CSA Da Floresta

Les coagriculteurs manifestent peu d'intérêt pour des produits qu'ils ne connaissent pas et qu'ils n'ont pas l'habitude de cuisiner. Le producteur peut alors se renseigner sur les bienfaits nutritionnels de ces aliments, ainsi que les recettes. Certains producteurs prennent même le temps d'apporter des plats cuisinés au « point de convivence ». Il arrive aussi que ce ne soit pas la tâche du producteur, mais d'une commission de coagriculteurs.

Une autre solution consiste à proposer les produits non conventionnels comme des produits supplémentaires du « quota », dans l'idée d'habituer au fur et à mesure les coagriculteurs à les intégrer dans leurs habitudes alimentaires.

« J'envoie entre une et deux plantes alimentaires non conventionnelles (PANCs) aux coagriculteurs par semaine. Ce sont des produits que je ne compte pas dans un « quota », parce que les coûts de production sont bas et que les coagriculteurs ne savent pas comment les cuisiner. »

Producteur CSA Barbeta

Adaptation des quantités

Selon trois coagriculteurs les quantités contenues dans un « quota » sont insuffisantes.

« Même si le prix de la CSA est presque imbattable, je trouve que ça manque de fruits, de PANCs. Les paniers contiennent toujours 10 produits, mais parfois un produit c'est un quart de courge. [...] Les quantités sont vraiment petites pour faire un repas. »

Coagricultrice CSA Batata Doce

Cependant, comme mentionné précédemment (5.3.2.1, p.53), une augmentation des quantités distribuées dans les « quotas » peut mener à l'abandon des coagriculteurs qui ne parviennent plus à consommer la totalité des produits livrés.

Ainsi, certains producteurs défendent le contraire des résultats exposés ci-dessus, à savoir que les coagriculteurs sont insatisfaits des quantités reçues dans les « quotas ».

L'ensemble des producteurs interrogés adaptent les quantités d'un « quota » proposant une des deux formules suivantes :

- Des « demi-quotas » contenant la moitié des quantités des différents produits, avec une moyenne de dix variétés différentes ;
- Des « quotas » contenant les mêmes quantités d'un produit, mais avec un nombre de variétés différentes. Dans le second cas, le premier « quota » contient généralement six variétés différentes, alors que le deuxième « quota » en contient dix.

La première formule, plus largement utilisée, peut enfermer le producteur dans un cercle vicieux, qui le mène à la livraison de « demi-quotas » uniquement :

Prenons un producteur qui, voulant bien faire, décide de répartir ses surplus entre les coagriculteurs d'une CSA. Les coagriculteurs qui ne parviennent pas à consommer l'entièreté des produits, ont l'impression de perdre leur argent et décident de quitter la CSA. Le producteur peut alors leur proposer des « demi-quotas ». Si le producteur n'adapte pas sa production à ce moment, et qu'il intègre de nouveaux les surplus de production dans les « demi-quotas », les coagriculteurs peuvent alors décider de se répartir des « demi-quotas ».

Plusieurs producteurs se retrouvent confrontés à ce genre de difficultés, et livrent uniquement des « demi-quotas ». Cependant, ils défendent leur comportement en expliquant que la démarche des coagriculteurs n'est pas due à une abondance de produits dans les paniers, mais à des difficultés financières qui ne leur permettent pas de s'offrir des « quotas » entiers.

Changement de « formule »

Cinq producteurs décident simplement de changer la formule traditionnelle d'une CSA, c'est-à-dire un panier contenant une moyenne d'une dizaine de fruits et légumes, pour une autre formule plus adaptée à certains coagriculteurs.

Par exemple une CSA propose un « quota » composé uniquement de fruits. Une deuxième CSA fournit des « quotas » sous forme de jus, pour les coagriculteurs qui disposent de peu de temps pour cuisiner. Une troisième CSA propose un « quota » dégustation, composé des surplus de production et à un prix à l'unité. Cela permet aux nouveaux coagriculteurs de « tester » le concept de CSA, et évite aux producteurs de modifier la planification de la production tant que les coagriculteurs potentiels ne sont pas sûrs d'adhérer au mouvement. Une autre CSA invite les coagriculteurs à venir faire eux-mêmes la cueillette des produits, en leur laissant ainsi beaucoup plus de liberté sur la composition d'un « quota ».

Une dernière démarche est adoptée plus largement par les CSA. Celle-ci consiste en l'intégration de produits d'autres producteurs, comme du poulet, du café, des œufs, du pain, du fromage, des champignons, etc., aux coagriculteurs de la CSA. Les paiements peuvent se faire séparément de la CSA ou conjointement, et peuvent être mensuels ou hebdomadaires. Cette stratégie permet d'aider d'autres producteurs biologiques à commercialiser leurs produits, mais aussi de mieux répondre à la demande des coagriculteurs qui désirent augmenter la part des produits issus de l'agriculture biologique dans leur alimentation.

« Lorsqu'un coagriculteur décide de quitter la CSA, il n'a plus accès à tous ses produits. Cela les fait réfléchir avant de partir. »

Productrice CSA da Floresta

Cette démarche demande néanmoins une organisation et du temps, puisque les producteurs servent souvent d'intermédiaires entre les coagriculteurs et les autres producteurs.

5.3.3.3 Mauvais fonctionnement des commissions

Une commission est formée par un groupe de coagriculteurs responsables d'une tâche particulière, qui a pour but d'alléger le travail du producteur. Selon huit producteurs les commissions n'assument pas leurs responsabilités.

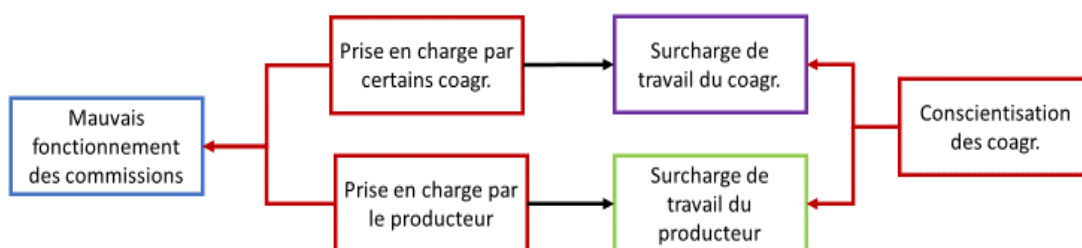


Figure 15 - Solutions liées à un mauvais fonctionnement des commissions

« Les coagriculteurs n'aident pas du tout. Ils n'ont pas été bien informés des principes d'une CSA. [...] Ils s'identifient comme consommateurs et pas comme coagriculteurs. »

Gestionnaire CSA Biofito

Quinze CSA possèdent une commission de promotion et d'accueil des nouveaux coagriculteurs, une commission financière, une commission de communication et une commission de logistique (organisation de la livraison). D'autres commissions peuvent exister, comme une commission d'agroécologie, commission de « convivence », etc. Ces commissions sont spécifiques à chaque CSA, et permettent d'organiser des activités supplémentaires pour les membres de la communauté.

Comme mentionné précédemment, les tâches attribuées aux différentes commissions ne sont pas toujours correctement effectuées, en raison d'une mauvaise communication au sein de la commission ou par manque de temps des coagriculteurs impliqués. Dans ce cas, le producteur peut choisir d'effectuer les tâches de la commission lui-même, ou, de déléguer le travail aux commissions, tout en organisant leur suivi.

Prise en charge par certains coagriculteurs

Lorsque les coagriculteurs d'une commission n'effectuent pas correctement leurs tâches, le producteur peut organiser un suivi des commissions, de manière à vérifier ce qui est fait et ce qui ne l'est pas.

Certains producteurs préfèrent diminuer le nombre de personnes par commission, pour simplifier l'organisation et la communication. Cependant, cette dernière solution peut mener à une surcharge de travail, dont se plaignent cinq des six coagriculteurs interrogés. Il est à noter que les coagriculteurs interrogés ont été reconnus par les producteurs comme fortement impliqués dans l'organisation de la CSA.

« Je m'occupe de toutes les commissions. J'accueille les nouveaux, j'organise la distribution des paniers, je contrôle les paiements et rappelle à ceux qui n'ont pas payé, je m'occupe aussi des produits complémentaires. J'aimerais que plus de coagriculteurs s'impliquent dans l'organisation. »

Coagriculteur CSA Cultivida

Pour éviter cette surcharge de travail, quelques CSA ont instauré des rotations de coagriculteurs au sein des commissions. Cette solution nécessite néanmoins un travail de conscientisation des coagriculteurs, par des conversations et réunions avec le producteur, pour assurer l'implication d'un nombre minimum de personnes dans les commissions.

Prise en charge par les producteurs

Un mauvais fonctionnement des commissions peut représenter une véritable perte de temps pour le producteur, qui doit vérifier si les tâches sont effectuées correctement, et éventuellement les effectuer lui-même. Selon certains producteurs, la solution la plus simple reste d'assumer certaines tâches eux-mêmes. En effet, cinq producteurs ne possèdent pas de commissions.

« Je préfère estimer les coûts de production moi-même. Les coagriculteurs ne comprennent pas la réalité rurale, et ils ne savent pas qu'il faut beaucoup investir pendant la saison des pluies, en fertilisants et en main-d'œuvre. Ils doivent aider pour les choses dont ils sont capables : faire de la promotion, vérifier les paiements, s'occuper de la communication. »

Productrice CSA Bindu

« Pour la commission financière, on recherche des coagriculteurs qui ont le profil [...]. C'est notre salaire qui est en jeu, on ne peut pas accepter que quelqu'un vérifie à moitié les paiements et ne rappelle pas systématiquement à ceux qui n'ont pas payé qu'il est temps de le faire [...]. Et puis il y a aussi un autre enjeu. Il faut que la personne responsable de vérifier les paiements comprenne que tout cet argent ne représente pas uniquement notre salaire, que cela comprend aussi tous les coûts de production. Sinon elle pourrait croire que l'on gagne trop d'argent et que le panier est trop cher. »

Producteur CSA da Floresta

Néanmoins, cette solution peut entraîner une surcharge de travail du producteur, mentionné par deux producteurs. De plus, certains rôles sont mieux tenus par les coagriculteurs, particulièrement en ce qui concerne la promotion de la CSA (5.3.3.1, p.63)

5.3.3.4 Manque de communication au sein de la CSA

Dans chaque CSA, il y a toujours au moins une personne chargée de faire la communication entre les producteurs et les coagriculteurs. Cette charge est extrêmement importante car elle permet une meilleure organisation au sein de la communauté, permettant à chacun un gain de temps considérable. D'après cinq producteurs la communication n'est pas bien établie au sein de la CSA, entre les commissions et les coagriculteurs, ou entre les commissions et le producteur.

« Il y a une commission financière, chargée de vérifier qui a fait les paiements et qui ne les a pas faits. Je ne sais même pas qui est régulier dans ses paiements et qui paye en retard. »

Producteur CSA Gaspart Martins

Cela peut également contrarier les coagriculteurs, lorsque la communication n'est pas bien établie entre les commissions et le reste de la communauté, par exemple lors de la révision des « quotas » (5.3.1.3, p.47). En effet, cette procédure nécessite la présence d'un maximum de coagriculteurs, pour expliquer les changements à l'ensemble de la communauté. Cette dernière étape n'est pas toujours exécutée, par manque d'organisation.

« [...] On est souvent prévenu à la dernière minute des changements. Par exemple, pour le prix d'un « quota », le collectif de la CSA ne sait pas comment il est calculé, ni pourquoi il change. »

Coagriculteur 1 CSA Madre Terra

5.3.3.5 Manque de convivialité

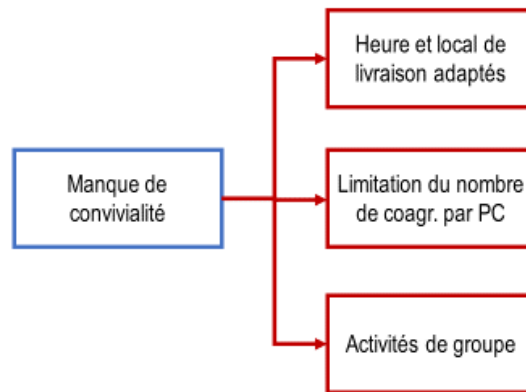


Figure 16 - Solutions liées à un manque de convivialité

La convivialité au sein d'une CSA décrit l'étendue des relations établies dans la communauté, entre coagriculteurs et avec le producteur. Au plus le producteur et les coagriculteurs se sentent intégrés dans la communauté, au plus la convivialité est forte.

Selon six producteurs, peu de liens sont établis au sein de la communauté. Le producteur se sent moins épaulé dans son travail, sans garantie que les coagriculteurs renouvelleront leur engagement pour un nouveau cycle de production.

Un groupe soudé est gage de sécurité pour le producteur, pouvant lui apporter un véritable soutien lorsque des imprévus surviennent et que la qualité ou la quantité des produits diminue.

Cependant, pour certains producteurs, il n'est pas nécessaire de former un groupe soudé. Cela demande beaucoup de temps et d'énergie, et ils ne sont pas dérangés par le fait d'établir des relations essentiellement commerciales avec les coagriculteurs. Ce frein dépend donc de la manière dont le producteur conçoit sa CSA.

« Je pense que ce sont les coagriculteurs qui ont le plus à perdre à ne pas former un groupe plus soudé. Pour moi ça ne change rien, tant qu'ils financent la production. [...] J'ai aussi plus de temps pour me consacrer à la production. Ça prend du temps d'accueillir les coagriculteurs, et puis il faut un peu aménager les lieux pour savoir les recevoir, ça demande de l'argent. »

Producteur CSA São João

Pour deux des six coagriculteurs, il est important d'augmenter les échanges au sein de la communauté.

« Je vois un potentiel énorme dans la communauté, nous pourrions amplifier les échanges et ne pas seulement rester dans des distributions de paniers. »

Coagriculteur CSA Cultivada

« J'aimerais que la communauté crée plus de liens, entre coagriculteurs. On devrait organiser des journées de travail collectif à la ferme. Mais c'est difficile à faire car beaucoup de coagriculteurs veulent juste recevoir des paniers biologiques, sans mettre la main à la pâte. »

Coagriculteur 2 CSA Madre Terra

Plusieurs solutions peuvent être mises en place pour renforcer les liens entre les membres de la communauté.

Heure et lieu de livraison adaptés

Une meilleure convivialité au sein de la CSA dépend de plusieurs facteurs, et les producteurs conseillent à nouveau de choisir attentivement l'heure et le lieu de livraison. Certains jours, comme le samedi, conviennent mieux aux coagriculteurs qui ont alors le temps de discuter et d'échanger avec le producteur.

Limitation du nombre de coagriculteurs par « point de convivence »

Certains producteurs prétendent qu'il faut limiter le nombre de coagriculteurs par point de livraison, pour pouvoir prendre le temps de discuter avec tout le monde.

« Une CSA avec 30 coagriculteurs permet que les gens se connaissent, et c'est suffisant pour que tout le monde ne soit pas obligé de participer aux différentes tâches. Et on peut créer des relations intimes avec chacun des coagriculteurs. [...] Au-delà de ce nombre, la CSA se divise en noyaux, qui peuvent interagir mais qui ne se connaissent pas vraiment. »

Productrice CSA Toca da Coruja

Trois coagriculteurs ont le même raisonnement.

« Lorsqu'on a atteint 60 coagriculteurs on a demandé au producteur de ne plus accepter d'autres coagriculteurs, parce qu'au final les coagriculteurs ne se connaissent pas entre eux. »

Coagricultrice CSA Barbeta

Ce raisonnement peut aller à l'encontre de la volonté du producteur d'accroître le nombre de coagriculteurs. Ils ont alors la possibilité de diviser le « point de convivence » en plusieurs sous-groupes, pour faciliter l'organisation au sein de la communauté.

Activités de groupe

Des activités de groupe permettent de renforcer les rapports au sein de la communauté, comme par exemple des visites à la ferme, des ateliers de cuisine, des petits-déjeuners groupés, en faisant attention de prévoir des activités pour les enfants.

De plus, deux des six coagriculteurs aimeraient augmenter la fréquence des visites à la ferme.

« J'aimerais beaucoup que l'on organise plus de journées à la ferme. C'est important pour la convivialité entre coagriculteurs, ils se comportent différemment lorsqu'ils sont venus visiter la ferme. Ils apprennent les méthodes de production de l'agriculteur et sur sa réalité aussi. [...] J'aimerais habiter plus près de la ferme, pour pouvoir y chercher mon panier et rendre plus souvent visite au producteur. »

CSA Barbeta

5.3.3.6 Manque d'accessibilité des paniers

Un grand nombre des points de livraisons des CSA sont situés dans le centre de Brasília. Les autres villes du DF ne bénéficient que d'un nombre réduit de points de livraison des CSA. De plus, la participation financière relativement élevée d'un « quota » peut représenter un réel frein pour certaines personnes.

Trois producteurs aimeraient pouvoir proposer des formules plus accessibles à la classe moyenne, aux étudiants, etc.

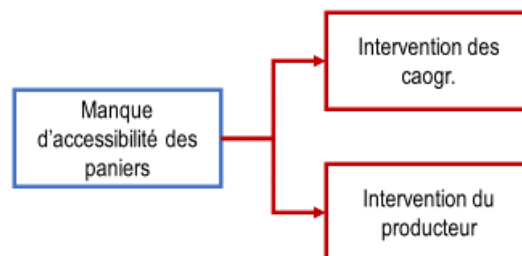


Figure 17 - Solutions liées à un manque d'accessibilité des paniers

Plusieurs systèmes sont mis en place, sur base d'initiatives du producteur, ou des coagriculteurs.

Intervention du producteur

Certains producteurs échangent des « quotas » contre des services. Par exemple un garçon de café, un portier ou le gardien de l'école s'occupent de surveiller le « point de convivence » pendant les heures de livraison et en échange, ils reçoivent certains produits de la CSA.

Intervention des coagriculteurs

Les coagriculteurs, quant à eux, peuvent se réunir pour distribuer leurs paniers à des œuvres caritatives, lors d'occasions spéciales ou organiser plus régulièrement des distributions des surplus de production.

Cependant, il est nécessaire que le producteur sache différencier les surplus de la production qui sont financés par les coagriculteurs, de ceux qu'il a financé (5.3.1.1, p.43).

Un autre système, le « quota social » permet d'aider un coagriculteur qui est dans une situation financière difficile et provisoire. Il peut être financé, entièrement ou en partie, par les coagriculteurs ou par le fonds de réserve de la communauté.

5.3.3.7 Manque de valorisation du producteur

Si le partenariat entre le producteur et le propriétaire du lieu de production garde une forme patronale, le producteur ne peut pas être valorisé comme il le devrait. C'est le cas d'une seule CSA, où le producteur, peu informé de ses droits, ne participe pas aux livraisons et ne rencontre pas les coagriculteurs. Dans ce cas, le système de CSA ne diffère que peu d'un système de commercialisation conventionnel, où l'agriculteur produit pour un intermédiaire, sans connaître la destination de ces produits et ayant peu de pouvoir de décision.

5.3.3.8 Manque de participation des enfants des coagriculteurs aux prises de décisions collectives

De nombreux coagriculteurs intègrent les CSA parce qu'ils souhaitent offrir une meilleure alimentation à leurs enfants, et leur permettre de mieux comprendre le cycle de production. Pour un tiers des coagriculteurs, les enfants devraient participer davantage dans les prises de décision collectives.

« Les enfants et les adolescents devraient avoir plus leur mot à dire. Généralement tout est discuté entre adultes, alors que les enfants mangent aussi les produits de la CSA. »

Coagriculteur 1 CSA Madre Terra

5.3.3.9 Manque d'intégration des CSA dans les programmes scolaires

Comme mentionné ci-dessus (5.3.3.8), les coagriculteurs intègrent souvent une CSA dans l'idée de faire découvrir l'agriculture familiale à leurs enfants. Selon une coagricultrice, c'est un enseignement dont devraient pouvoir profiter tous les enfants de l'école.

« Au départ je faisais partie d'une commission au sein de l'école de mes enfants dont le but était d'améliorer la qualité des repas servis à la cantine. [...] Une fois que la CSA a été mise en place j'ai cru qu'il y aurait plus d'échanges entre la CSA et l'école. Que la CSA fasse partie de la pédagogie, pour permettre aux enfants, dont les parents n'ont pas d'intérêt pour la CSA, de visiter la ferme et de comprendre le cycle des aliments. »

Coagricultrice CSA Doce Vida

5.4 Synthèse

Les CSA sont des espaces dynamiques, qui présentent de nombreux avantages dont les principaux sont :

- Une garantie de l'écoulement des produits, selon les producteurs ;
- Un accès à une alimentation saine et biologique, selon les coagriculteurs.

Cependant, le développement des CSA est freiné par certains éléments, dont les principaux sont :

- Un manque de coagriculteurs (cité uniquement par des producteurs), des quantités de production insuffisantes (cité par des producteurs et des coagriculteurs), un mauvais fonctionnement des commissions (cité par des producteurs et des coagriculteurs) et une diversification de la production insuffisante (cité par des producteurs et des coagriculteurs).

Partie IV

Discussion

Chapitre 6

Discussion et perspective d'évolution des CSA à Brasília

Ce travail a plusieurs objectifs :

- Analyser les mécanismes individuels et communs qui freinent le développement des CSA à Brasília ;
- Souligner des leviers d'action présents en vue de faciliter leur développement ;
- Etudier la faisabilité et la réplique de ces solutions.

Les données obtenues lors des entretiens semi-dirigés, ainsi que via la participation à des réunions, aux journées de visite, et aux différentes tâches d'une CSA ont permis de mettre en lumière les dynamiques présentes au sein des CSA à Brasília. Ce travail est innovant dans le sens où la seule littérature scientifique disponible, bien que récente, n'étudie le cas que de trois CSA (Lombardi Torres, 2017).

La discussion qui suit est divisée en trois parties : la première a pour but d'étudier les difficultés liées la méthodologie employée, la deuxième consiste en la construction et l'analyse des catégories de CSA existantes, et la troisième en une présentation des perspectives d'évolution des CSA à Brasília.

6.1 Discussion de la méthodologie

La récolte des données s'est basée sur la réalisation d'entretiens semi-dirigés. Cette méthode présente de nombreux attraits dans ce contexte, entre autres, celui de permettre d'aborder des sujets qui n'étaient pas prévus au départ.

Certaines difficultés sont apparues lors de mon arrivée au Brésil. La première difficulté est liée à la langue. En effet, bien que parlant correctement portugais brésilien, le jargon agricole rend difficile la compréhension de certains éléments contextuels. Cependant, cette difficulté s'est rapidement atténuée, et les informations manquantes ont été complétées par d'autres producteurs.

Une deuxième difficulté est associée à l'échantillonnage des producteurs interrogés. Initialement, il était prévu d'interroger tous les producteurs des CSA présentées sur le site du réseau CSA Brasília. Nous avons imaginé que, si certaines CSA manquaient sur le site, ils seraient mentionnés lors des entretiens par d'autres producteurs. Cependant, j'ai appris trop tard l'existence de deux CSA, qu'il aurait été très intéressant de rencontrer. En effet, ces deux CSA, ne sont pas mentionnées par le réseau CSA Brasília sous prétexte qu'elles ne respectent pas les principes de CSA, et fonctionnent plutôt comme des livraisons de paniers.

Une autre difficulté liée à la maturité des producteurs des CSA est apparue. En effet, un des critères de choix de cette région se rapportait au caractère relativement jeune des CSA de Brasília, faisant donc face à de nombreux problèmes de gestion. Cependant, ce manque de maturité entraîne non seulement un

manque de recul par rapport aux problèmes affrontés, mais également une instabilité des caractéristiques quantitatives. Ainsi, le nombre de « quotas » commercialisés peut changer en l'espace de deux mois, et les seconds entretiens menés avec certains producteurs ont permis de mettre à jour les données.

Finalement, la dernière difficulté est consécutive à l'échantillonnage des coagriculteurs. Initialement, il était prévu que je rencontre les coagriculteurs aux « points de convivence », et interroge ceux qui avaient le temps. Néanmoins, cette méthode s'est avérée peu efficace puisque la plupart des coagriculteurs interrogés connaissaient peu de choses à propos de leur CSA. Ensuite, nous avons décidé de nous baser sur les conseils des producteurs, qui me recommandaient des personnes de référence dans le CSA. Il s'est avéré difficile de les interroger, car ces coagriculteurs ont un emploi du temps chargé.

Les transports, la logistique de transport (vélo employé le plus souvent), ainsi que la prise de contact ont pris beaucoup plus de temps que prévu. Cependant, le fait d'effectuer seule toutes ces démarches, ont permis aux producteurs de se livrer sans retenue.

6.2 Discussion des résultats

Dans cette partie nous allons établir différentes catégories de CSA, et étudier leurs caractéristiques principales.

Premièrement, nous allons établir cinq catégories de CSA, sur base de données quantitatives et de connaissances de terrains.

Il était initialement prévu que ces catégories se basent uniquement sur des données quantitatives. Cependant, l'hétérogénéité et l'incertitude des données récoltées ont rendu l'analyse trop complexe pour le lecteur.

Ainsi, deux critères ont été choisis :

- Le nombre de « quotas » commercialisés ;
- La stratégie développée par les producteurs.

Le nombre de « quotas » peut être divisé en trois catégories : faible (≤ 20), moyen (entre 20 et 35) et élevé (> 35).

Les stratégies des producteurs peuvent être établies selon le nombre de coagriculteurs espérés, et selon les destinations de la production.

Les CSA « diversification », qui cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, tout en prédestinant une part importante de la production à d'autres canaux de commercialisation.

Les CSA « expansion », qui cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, en prédestinant l'ensemble de la production aux coagriculteurs.

Les CSA « communautaires », qui limitent leur nombre de coagriculteurs, dans le but de promouvoir la construction de la communauté, tout en écoulant les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation.

Cependant, certaines CSA sont seulement en phase de construction de leur stratégie, et seront distinguées uniquement sur base du nombre de « quotas » commercialisés.

Les CSA « amorces », au nombre de six, qui commercialisent un faible nombre de « quotas » et dont les producteurs élaborent encore leur stratégie de production et de développement.

Les CSA « stabilisation », au nombre de huit, qui commercialisent un nombre moyen de « quotas », présentant certaines caractéristiques des stratégies présentées ci-dessus, qui souhaiteraient augmenter leur nombre de « quotas » mais sont freinés par diverses éléments, rendant leur stratégie relativement incertaine.

En croisant les critères 'nombre de « quotas » commercialisés' et 'stratégie', on peut établir trois catégories supplémentaires, comme illustré à la figure 18 : les CSA « communautaires » (deux CSA), les CSA « expansion » (une CSA), et les CSA « diversification » (trois CSA).

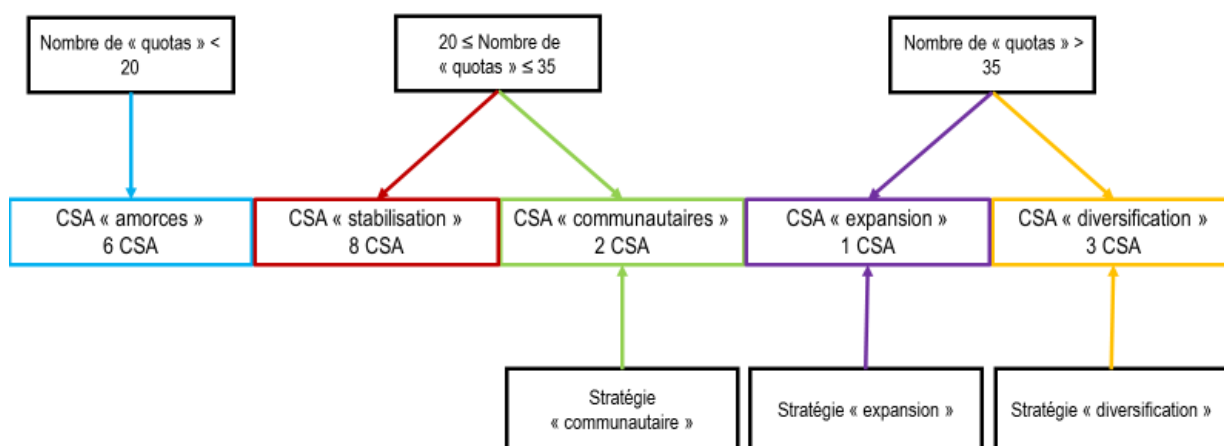


Figure 18 - Formation des groupes CSA

Nous allons maintenant caractériser plus en détail ces différentes catégories, selon trois variables majeures : le nombre de « quotas » commercialisés, la rémunération du producteur, et la construction de la communauté au sein des CSA.

6.2.1 Nombre de « quotas » commercialisés

Dans cette partie, nous allons analyser, pour chaque catégorie, le lien entre le nombre de « quotas » commercialisés, l'âge, la main-d'œuvre, la surface cultivée, le prix mensuel et la composition des « quotas ».

Il est important de noter que tous les producteurs ne font pas la distinction entre la main-d'œuvre employée pour la production de « quotas » et celle employée pour d'autres activités agricoles. Nous allons donc considérer la main-d'œuvre employée sur l'ensemble de l'exploitation, en tenant compte des différentes activités de commercialisation de la production.

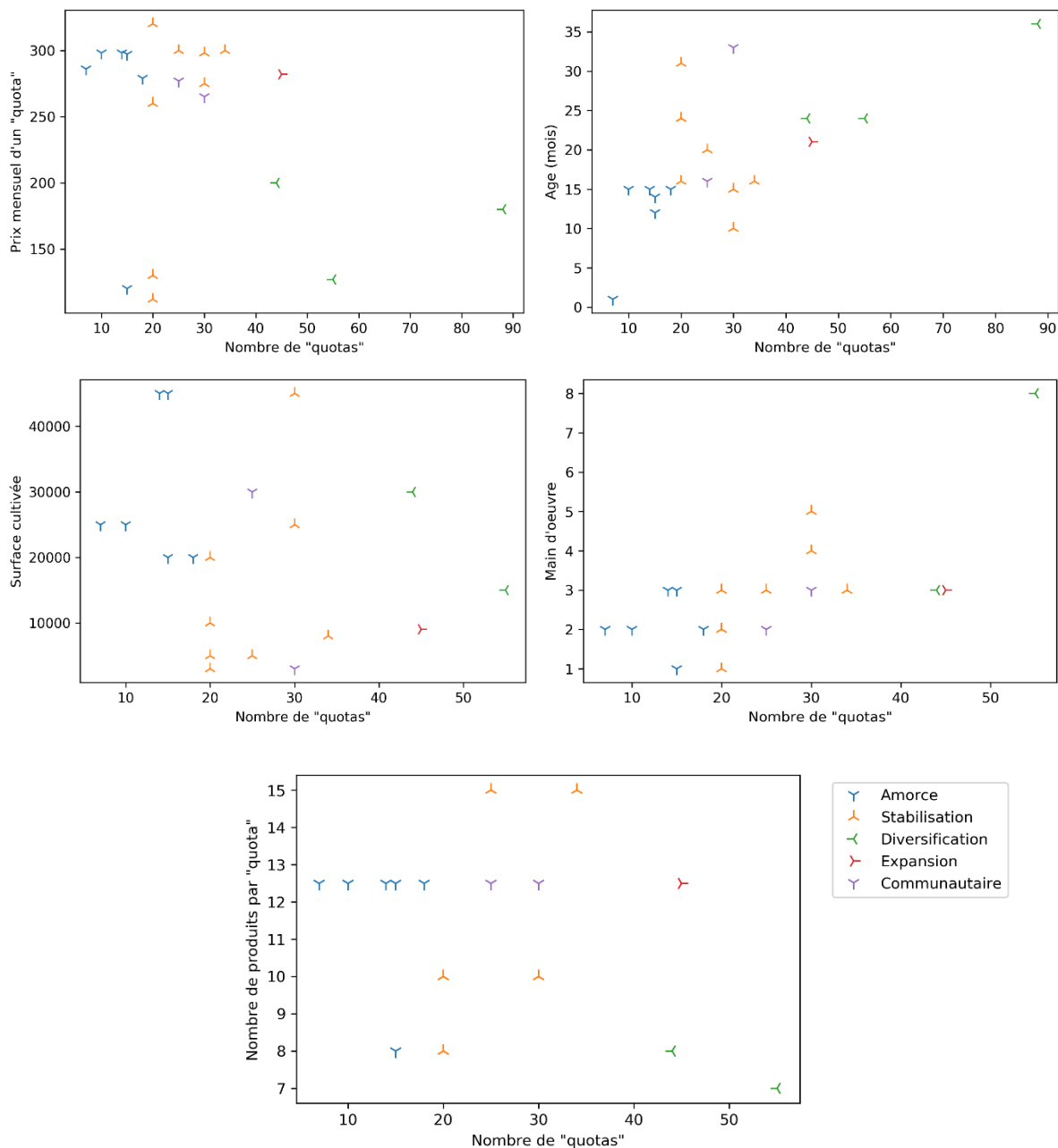


Figure 19 - Liens entre le nombre de "quotas" et autres paramètres

CSA « amorce »

Les CSA « amorce » ont majoritairement des prix élevés pour une main d'œuvre faible à moyenne et un nombre élevé de produits par « quota ». Ils cultivent une surface supérieure aux autres groupes, c'est-à-dire moyenne à élevée.

L'ensemble des producteurs de ces CSA, tous bénéficiaires de la Réforme Agricole, mentionnent des quantités de production instables, avec des taux de pertes assez élevés (insuffisances et surplus de production combinés), et des difficultés techniques ayant trait à la diversification des produits attendue par les coagriculteurs. Pour faire face à ces problèmes, ils développent de grandes surfaces d'agroforesterie, et augmentent également les surfaces maraichères.

Les CSA « amorce » sont toutes âgées de moins de deux ans.

La moitié des producteurs de ces CSA possèdent également une autre activité de commercialisation régulière, et l'autre moitié des producteurs disposent d'une certification de type SPG, pour écouler occasionnellement les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation.

CSA « stabilisation »

Parmi les huit CSA « stabilisation », six commercialisent des « quotas » à prix élevés, et les deux autres CSA commercialisent des « quotas » à prix très faibles. Cependant, les producteurs de ces dernières estiment avoir mal évalués les coûts de production et désirent faire des réajustements, et proposer des prix plus élevés.

Il existe une diversité dans la composition et dans la main-d'œuvre employée au sein des CSA « stabilisation », toutes les deux liées aux destinations possibles de la production.

Ainsi, deux CSA prédestinent une part importante de la production pour d'autres activités de commercialisation, et proposent des paniers contenant un nombre faible ou moyen de produits. Elles emploient un nombre faible ou moyen de personnes, et se dirigent vers une stratégie de « diversification ».

Une autre CSA prédestine une faible part de la production pour d'autres activités de commercialisation, et propose des paniers contenant un nombre très élevé de produits. Elle est intermédiaire en ce qui concerne la main-d'œuvre employée.

Finalement, les cinq dernières CSA destinent l'ensemble de la production aux coagriculteurs, dans un horizon « expansion » ou « communautaire ». Deux producteurs font face à des problèmes de production, liés à une surface limitée et à un manque de connaissances techniques et à un faible nombre de personnes employées, proposent des « quotas » contenant un faible nombre de produits. Les trois autres CSA, moins limitées en main-d'œuvre et en surface, proposent des « quotas » contenant un nombre élevé de produits. Elles possèdent également une certification de type SPG qui leur permet occasionnellement d'écouler les surplus de production via d'autres canaux de commercialisation.

On retrouve tous les surfaces de cultures, généralement liée à la proportion d'agroforesterie présente.

L'âge des CSA « stabilisation » varie entre dix mois et trois ans.

Les CSA « stabilisation » sont en construction, et on ne peut pas les classer de façon stricte.

CSA « diversification »

Les trois CSA « diversification » présentent des profils assez similaires : elles commercialisent des « quotas » contenant un nombre faible de produits et à bas prix, emploie un nombre moyen à élevé de personnes et prédestinent une part importante de la production à d'autres activités de commercialisation. La majorité de ces CSA possèdent une certification biologique issue du système par tierce-partie.

Les CSA « diversification » ont toutes plus de 2 ans.

CSA « expansion »

L'unique CSA « expansion » propose des « quotas » proposant un nombre élevé de produits, à prix élevé, et emploie un nombre moyen de personnes. Son unique activité de commercialisation est la CSA. Elle est âgée de 2 ans.

CSA « communautaire »

Les deux CSA « communautaire » produisent des « quotas » contenant un nombre élevé de produits, à prix élevé, et emploie un nombre faible à moyen de personnes. Ces deux CSA possèdent une certification de type SPG, qui leur permet d'écouler les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation.

Les CSA communautaires ont toutes plus d'un an.

6.2.2 Revenus bruts liés à la CSA

La rémunération du producteur est un enjeu fondamental pour la durabilité d'une CSA. Cependant, ces chiffres sont difficilement accessibles, puisque peu de producteurs interrogés la connaissent, confiant généralement la comptabilité de l'exploitation à leur femme, leurs enfants, au gestionnaire de l'exploitation ou à un coagriculteur. De plus, même lorsque ces chiffres sont disponibles, ils sont souvent peu représentatifs de ce que les producteurs gagnent réellement puisqu'ils sont parfois contraints d'utiliser leur propre rémunération pour financer la production.

Nous avons donc décidé de nous appuyer sur les revenus bruts liés à la CSA, c'est-à-dire le nombre de « quotas » commercialisé multiplié par leur prix. Nous allons analyser, pour chaque catégorie, le lien entre les revenus bruts de la CSA, le prix d'un « quota » et le nombre de « quotas ».

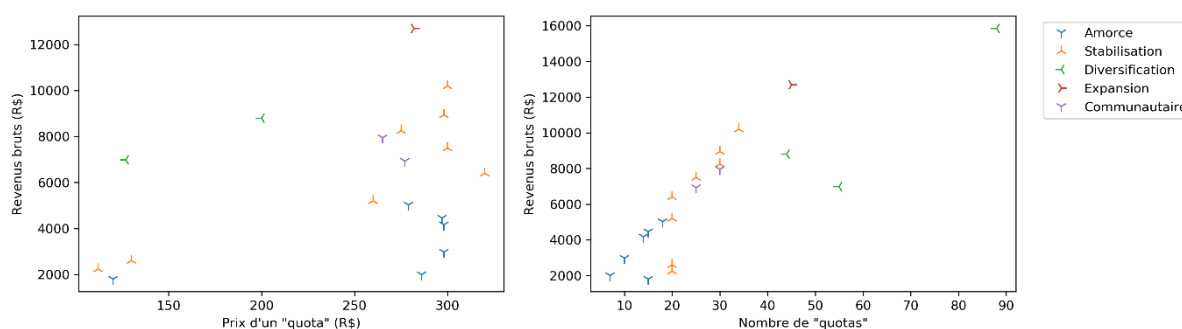


Figure 20 - Liens entre les revenus bruts liés à la CSA et autres paramètres

CSA « amorce »

Les producteurs des CSA « amorce » perçoivent des revenus bruts liés à la CSA très faibles ou faibles. Ils commercialisent un nombre faible de « quotas » à un prix faible, ou un nombre faible de « quotas » à un prix élevé.

CSA « stabilisation »

Les huit CSA « stabilisation » commercialisent un nombre moyen de « quotas ».

Deux de ces producteurs affichent des prix bas par « quota » et perçoivent des revenus bruts liés à la CSA très faible. Les six autres producteurs affichent des prix élevés par « quotas » et perçoivent des

revenus bruts liés à la CSA faible – moyen ou élevé en fonction du nombre de « quotas » commercialisés.

CSA « diversification »

Les trois producteurs des CSA « diversification » commercialisent un nombre élevé de « quotas » à bas prix. Cependant, seul le producteur commercialisant un nombre très élevé de « quotas » perçoit des revenus bruts liés à la CSA élevés. Les deux autres producteurs perçoivent des revenus bruts liés à la CSA faibles ou moyens. Les revenus liés aux autres canaux de vente ne sont pas estimés, et viennent donc s'ajouter aux revenus liés à la CSA.

CSA « expansion »

La seule CSA « expansion » commercialise un nombre élevé de « quotas » à prix élevé, et le producteur perçoit des revenus bruts liés à la CSA élevés.

CSA « communautaires »

Les deux CSA « communautaire » commercialisent un nombre moyen de « quotas » à prix élevé, et un producteur perçoit des revenus bruts liés à la CSA moyens, tandis que l'autre perçoit des revenus bruts liés à la CSA élevés.

6.2.3 Construction de la communauté au sein de la CSA

Un concept récurrent dans la littérature des CSA est la création de relations entre producteurs et coagriculteurs, permettant la construction d'une communauté. En impliquant activement les membres dans l'organisation de l'exploitation, les producteurs peuvent « éduquer » les coagriculteurs sur les procédés et les réalités de production (Balázs et al., 2016; Cone et al., 2000; Feagan et al., 2009; Fieldhouse, 1995; Hvitsand, 2016; O'Hara et al., 2001).

Selon Feagan et al. (2009), les concepts de 'support' et de 'partage' permettent de catégoriser les CSA selon leur expérience propre de communauté. Chacun de ces concepts implique plusieurs principes, qui sont présentés dans le tableau 4 ci-dessous.

Support	Partage
<ul style="list-style-type: none"> • Pas de remboursement aux coagriculteurs lors de mauvaises récoltes • Le prix des « quotas » est calculé en fonction des coûts totaux de production • Les coagriculteurs s'attendent à manger des produits de saison, et locaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Les coagriculteurs administrent et s'occupent de la gestion de la CSA en collaboration avec les producteurs • Les coagriculteurs suivent la production et aident sur les lieux de production • Les coagriculteurs et les producteurs ont des relations directes, en face-à-face

Tableau 6 - Concepts de 'support' et de 'partage' selon Feagan et al. (2009)

Sur base de ces deux concepts, nous allons distinguer les différents sens que peuvent prendre la communauté, et sa construction, dans les différents groupes de CSA de Brasília.

'Pas de remboursement aux coagriculteurs lors de mauvaises récoltes'

Ce premier principe est appliqué par toutes les CSA. Cependant, cinq producteurs, des CSA « amorce » et « stabilisation », constatent que des quantités insuffisantes de production conduisent à un abandon des coagriculteurs, ce qui les pousse à acheter les récoltes d'autres producteurs, bien que ces achats ne soient pas toujours compris dans les coûts de production. Les échanges de produits entre producteurs semblent aussi confirmer cette tendance, même si ceux-ci remplissent une double fonction, car ils permettent également d'écouler les surplus.

Ce principe implique également que, lors de très bonnes récoltes, les coagriculteurs reçoivent plus. Seuls les producteurs des CSA « communautaire » affirment distribuer sans crainte les surplus de production aux coagriculteurs. Les producteurs des CSA « amorce » affirment avoir également recours à cette solution, mais dans une moindre mesure puisqu'ils font également face à des quantités insuffisantes de production.

'Le prix des « quotas » est calculé en fonction des coûts totaux de production'

Le prix est, selon les dires des producteurs, souvent calculé en fonction des coûts totaux de production. Cependant les producteurs des CSA « amorce », « stabilisation », « expansion » affirment avoir des difficultés à estimer leurs coûts de production. Deux de ces CSA ayant mal estimé leurs coûts de production se retrouvent dans des situations délicates, n'osant pas augmenter leur prix, de peur que les coagriculteurs refusent de payer plus.

Deux coagriculteurs des CSA « diversification » ne savent pas si le prix des « quotas » est représentatif des coûts totaux de production.

'Les coagriculteurs s'attendent à manger des produits de saisons, et locaux'

Les producteurs, de tous groupes confondus, relatent fréquemment que les coagriculteurs intègrent difficilement que les produits ont une saisonnalité et ne sont pas adaptés à tous les climats.

« La diversité des paniers pourrait être plus marquée, par exemple de l'ail, des oignons, des tomates, des concombres, des asperges, des navets, des champignons, des fruits comme des fraises, des pommes, des poires, des raisins, des kakis. »

Coagriculteur 2 CSA Madre Terra

Les producteurs relatent également la difficulté de changer les habitudes alimentaires des coagriculteurs. En effet, peu de commerces proposent des espèces ou des variétés locales, généralement plus faciles à produire. Ainsi, plusieurs producteurs font face aux réticences des coagriculteurs lorsqu'ils proposent des nouveaux produits.

'Les coagriculteurs administrent et s'occupent de la gestion de la CSA en collaboration avec les producteurs'

Bien souvent, les coagriculteurs aident les producteurs pour l'administration et la gestion de la CSA, en intégrant des commissions. Cependant, quatre producteurs des CSA « stabilisation » font face à un mauvais fonctionnement des commissions.

'Les coagriculteurs suivent la production et aident sur les lieux de production'

En ce qui concerne le suivi de la production, les producteurs sont divisés. Certains producteurs reçoivent rarement -voire jamais- les coagriculteurs sur les lieux de production, alors que d'autres organisent des visites plusieurs fois par an, voire tous les mois.

Cependant, tous les producteurs s'accordent à dire que ces visites collectives demandent du temps et une préparation de l'exploitation, ce pourquoi certains producteurs, généralement des CSA « diversification », préfèrent espacer ces visites.

« On a organisé une journée de visite, en prévenant tout le monde suffisamment à l'avance. On a préparé les lieux, loué des chaises et des tables pour tout le monde, pour qu'ils puissent passer la journée à la ferme. Mais personne n'est venu et depuis on n'a pas réessayer. On attend que ça vienne des coagriculteurs. »

Producteur CSA São João

En ce qui concerne la participation des coagriculteurs aux travaux agricoles, les producteurs s'accordent à dire que, d'une manière générale, celle-ci est minime.

'Les coagriculteurs et les producteurs ont des relations directes, en face-à-face'

Presque tous les producteurs affirment avoir des relations directes avec leurs coagriculteurs, puisque ces derniers viennent chercher leurs paniers aux « points de convivence ».

Cependant, il a été remarqué que pour toutes les CSA « diversification », les producteurs restent aux « points de convivence » uniquement le temps de décharger les paniers, et laissent un coagriculteur en charge de la distribution, minimalisant les relations directes avec les coagriculteurs.

Certains éléments, concernant la notion de communauté, abordés par les acteurs des CSA de Brasília méritent également d'être discutés.

Premièrement, les acteurs des CSA Brasília emploient le mot « convivence » pour faire référence à l'intensité des relations créées entre coagriculteurs. Cette « convivence » ne semble pas toujours présente, particulièrement dans les CSA « diversification ».

Deuxièmement, les coagriculteurs de la CSA établissent des relations de confiance avec leur producteur, qui leur garantit certaines méthodes de production. De nombreux coagriculteurs affirment avoir confiance en leur producteur. Cependant, certains producteurs des CSA « amorce » relatent que ce n'est pas toujours le cas.

« Au début j'étais un peu surpris, les coagriculteurs demandaient nos relevés bancaires pour vérifier nos dépenses et être sûr que le prix représentait bien les coûts de production. [...] Maintenant ça ne nous gêne plus. »

Producteur CSA Esperança

Cette confiance semble également présenter certaines limites, dans le sens où les achats et échanges de produits avec d'autres agriculteurs sont souvent tus.

Conclusions :

De manière générale, seul le principe *'Pas de remboursement aux coagriculteurs lors de mauvaises récoltes'* est appliqué par l'ensemble des CSA. Au contraire, deux principes semblent particulièrement distants de tous les groupes de CSA, à savoir *'Les coagriculteurs s'attendent à manger des produits de saisons, et locaux'*, et *'Les coagriculteurs suivent la production et aident sur les lieux de production'*.

6.2.4 Caractérisation des groupes

Les trois paramètres discutés ci-dessus permettent d'approfondir la caractérisation des groupes de CSA présente au début de ce chapitre.

CSA « amorce »

Les CSA « amorce » proposent, en général, des « quotas » à prix élevés, contenant un nombre élevé de produits et emploient un nombre de personnes faible à moyen. Les revenus bruts liés à la CSA perçus par les producteurs sont faibles ou très faibles mais les producteurs écoulent les surplus de production via d'autres canaux de commercialisation.

Tous les producteurs de ces CSA sont des bénéficiaires de la Réforme Agricole et les CSA sont âgées de moins de deux ans.

Les CSA « amorce » respectent généralement les principes de 'Support' et 'Partage', bien que le manque d'expérience des producteurs puisse faire vaciller la confiance des coagriculteurs en ces derniers.

CSA « stabilisation »

Les CSA « stabilisation » sont plus difficiles à caractériser, car très diverses. En effet, même si la majorité commercialise des « quotas » à prix élevés, ceux-ci contiennent un nombre variable de produits, et emploie un nombre variable de personnes. Les destinations de la production sont diverses, avec des producteurs qui prédestinent l'ensemble de la production aux coagriculteurs, d'autres qui écoulent ou non les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation et finalement ceux qui prédestinent une part importante de la production à d'autres activités que la CSA. Les revenus bruts liés à la CSA perçus par les producteurs s'étalent de faible à élevé.

Les CSA « stabilisation » regroupent des CSA de toutes les catégories d'âge.

Les principes 'Partage' sont respectés par l'ensemble de ces CSA, alors que seules quelques-unes respectent les principes 'Support'.

CSA « diversification »

Les CSA « diversification » commercialisent un grand nombre de « quotas » à un prix bas, contenant peu de produits et employant un nombre de personnes moyen ou élevé. Les revenus bruts liés à la CSA sont généralement plus faibles que ceux des CSA « communautaire » et « expansion », mais une part importante de la production est destinée à d'autres activités régulières. Ces CSA sont âgées de plus de deux ans.

Les CSA « diversification » respectent une partie des principes 'Support' mais plus rarement ceux 'Partage'. En effet, les producteurs de ces CSA ont tendance à développer la communauté au travers

d'autres coagriculteurs, qui se transforment en porte-paroles des producteurs. Cependant, ce système peut mener à une surcharge des coagriculteurs, qui trouvent difficilement d'autres personnes intéressées à les aider.

Les producteurs des CSA ne connaissent pas toujours personnellement les coagriculteurs, puisqu'ils n'organisent pas beaucoup de visites de l'exploitation, et passent un temps relativement restreint aux « points de convivence ».

Les producteurs de ces CSA ne limitent pas le nombre de coagriculteurs et estiment que les achats en cas de production insuffisante respectent les principes fondamentaux des CSA.

CSA « expansion »

La seule CSA « expansion » commercialise un nombre élevé de « quotas », à prix élevé, contenant un nombre élevé de produits et employant un nombre moyen de personnes. Les revenus bruts liés à la CSA sont très élevés.

Cette CSA prédestine l'ensemble de sa production aux coagriculteurs, même si la répartition des surplus est calculée selon des quantités maximum fixées au préalable.

La CSA « expansion » respecte les principes 'Support', mais seulement une partie des principes 'Partage'. En effet, les producteurs connaissent personnellement leurs coagriculteurs, mais n'entretiennent pas les mêmes relations avec tous. Un « groupe de cœur », composé de certains coagriculteurs, assistent les producteurs dans la gestion et l'administration, et prennent part aux décisions importantes de la CSA. Les producteurs n'ont pas d'avis arrêté sur la question des achats de récoltes d'autres producteurs.

CSA « communautaire »

Les CSA « communautaire » commercialisent un nombre moyen de « quotas » à prix élevé, et emploie un nombre moyen à élevé de personnes. Les revenus bruts liés à la CSA sont moyens ou élevés. Les surplus de production sont destinés aux coagriculteurs, mais peuvent également être commercialisés, via d'autres activités de commercialisation. Ces CSA sont âgées de plus de deux ans.

Les CSA « communautaires » respectent à la fois des principes 'Support' et 'Partage', mais placent les principes 'Partage' au centre de leur stratégie. Les coagriculteurs sont responsables de la gestion et de l'administration de la CSA, permettant aux producteurs de se concentrer uniquement sur les travaux agricoles. Les producteurs limitent le nombre de coagriculteurs par CSA, et entretiennent des relations intimes avec ceux-ci. Ils estiment que l'achat de produits ne respecte pas les principes d'une CSA et réalisent des échanges uniquement avec les producteurs dont ils connaissent les méthodes de production.

6.3 Perspectives d'évolution des CSA

L'évolution des CSA existantes à Brasília dépend principalement de la perception qu'ont les producteurs de leur rémunération actuelle. Toutes les catégories de CSA mettent en place des stratégies pour atteindre une rémunération plus élevée, ou plus stable. Nous allons discuter ces stratégies par catégorie, qui nous permettront par la suite de tracer les trajectoires de ces CSA, par catégorie et en général.

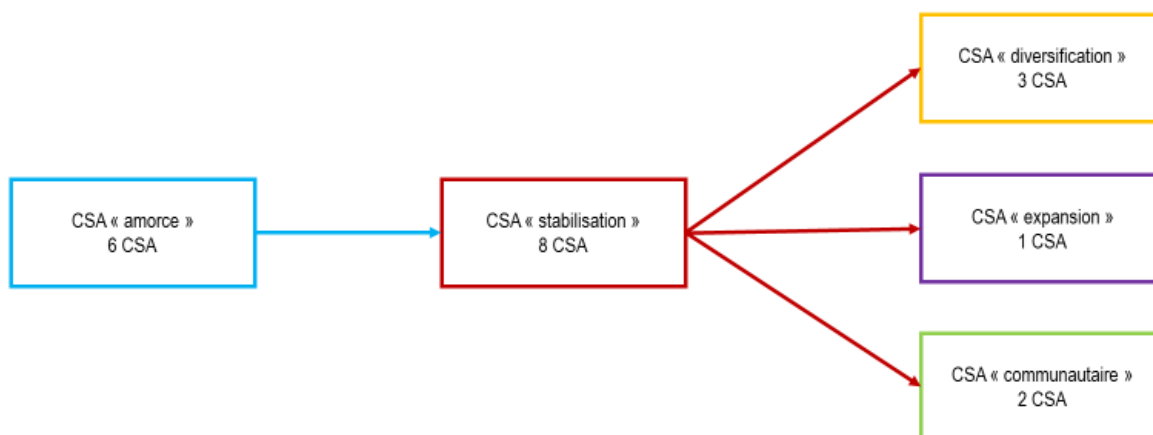


Figure 21 - Perspectives d'évolution des CSA à Brasilia

6.3.1 CSA « amorce »

Les producteurs des CSA « amorce » mentionnent tous une rémunération insuffisante, et souhaitent tous également augmenter leur nombre de « quotas » commercialisés, et stabiliser leur production (CSA « stabilisation »). Les CSA « amorce » ne présentent pas de stratégie à long terme plus élaborée, même si certains producteurs mentionnent vouloir destiner l'ensemble de la production à la CSA (CSA « expansion »).

Les CSA « amorces » regroupent des producteurs peu expérimentés, qui possèdent également peu de matériel adapté. En effet, l'ensemble de ces producteurs font face à des difficultés de production, en quantités et en diversité. Pour répondre à la diversification attendue par les coagriculteurs, ces producteurs ont investi massivement dans l'agroforesterie, et ont mis en place des réseaux d'échanges. Cependant, comme d'autres producteurs inexpérimentés ont réussi à mettre en place rapidement une production suffisante pour les coagriculteurs, il semblerait que ces échanges maintiennent également, dans une certaine mesure, l'absence de planification de production.

6.3.2 CSA « stabilisation »

Parmi les huit CSA « stabilisation », il est possible de distinguer trois stratégies :

Quatre CSA développent une stratégie d'« expansion », c'est-à-dire augmenter leur nombre de « quotas » pour augmenter leur rémunération, sans diversification des sources de revenus. Le nombre maximum de « quota » dépend essentiellement de la main-d'œuvre employée, mais également d'une stabilisation de la production. En effet, ces producteurs mentionnent comme freins au développement, une production et une diversification de la production insuffisante. Ils mentionnent également avoir des difficultés à estimer les coûts de production, et à écouler les surplus de production, qu'ils ne distribuent pas aux coagriculteurs, de peur d'augmenter les abandons. Finalement, ces producteurs mentionnent un manque de promotion de la part des coagriculteurs.

Deux CSA qui développent une stratégie « diversification », c'est-à-dire augmenter leur nombre de « quotas » pour augmenter leur rémunération, en diversifiant les destinations de la production et donc les sources de revenus. Cependant, ces producteurs souffrent d'un manque de construction de la communauté, et d'investissements de la part des coagriculteurs. En effet, en plus d'alourdir la charge de travail des producteurs, ces CSA présentent une grande instabilité du nombre de coagriculteurs, ce qui a

de graves répercussions sur la rémunération du producteur. Ils mentionnent également un manque de promotion de la part des coagriculteurs, qui permettrait éventuellement de stabiliser leurs rémunérations.

Les deux dernières CSA « stabilisation » développent une stratégie « communautaire », c'est-à-dire en limitant le nombre de « quotas », mais en diversifiant les destinations de la production pour augmenter leur rémunération. Comme les producteurs des CSA « communautaires », ces producteurs affirment qu'un nombre de plus ou moins trente « quotas » est idéal pour permettre une véritable construction de la communauté. Cette stratégie a l'avantage de stabiliser le nombre de « quotas », et ainsi les revenus liés à la CSA. Les producteurs de ces CSA, qui commercialisent toutes les deux, vingt « quotas » ne mentionnent pas de rémunération insuffisante, mais font plutôt face à un manque à gagner. Cependant, ces producteurs ont des difficultés à produire la diversité attendue par les producteurs, et préfèrent stabiliser leur production avant d'augmenter le nombre de « quotas ».

6.3.3 CSA « diversification »

Les trois CSA « diversification » destinent leur production à la CSA mais également à d'autres canaux de commercialisation. Ces producteurs ne mentionnent pas une rémunération insuffisante, mais souhaitent augmenter la part destinée aux coagriculteurs et diminuer celle liée à des sources de revenus ne présentant pas les mêmes avantages que les CSA.

Ces producteurs possèdent des quantités de production et une main-d'œuvre suffisante pour augmenter leur nombre de « quotas », mais sont freinés par un manque de coagriculteurs. En effet, les coagriculteurs ne se mobilisent pas nécessairement pour aider le producteur à augmenter son nombre de « quotas » commercialisés, et les abandons sont assez fréquents. Ils sont cependant moins fréquents que dans les CSA « stabilisation » à tendance « diversification », puisque les producteurs sont soutenus par un petit nombre de coagriculteurs. Un autre frein, mentionné par les coagriculteurs, est le manque de transparence sur les coûts de production, lié à la diversification des destinations de la production.

6.3.4 CSA « expansion »

Le producteur de la seule CSA « expansion » estime que sa rémunération est insuffisante, et désire augmenter son nombre de « quotas ». Cependant, le manque de promotion de la CSA l'en empêche, et il espère le contourner en renforçant la construction de la communauté de la CSA. Cette CSA fait également face à des difficultés d'écoulement des surplus, puisque la CSA constitue l'unique destination de la production et que le producteur conteste les distributions systématiques de surplus aux coagriculteurs.

6.3.5 CSA « communautaire »

Les deux producteurs des CSA « communautaire » ne désirent pas augmenter leur nombre de « quotas », préférant promouvoir la construction de la communauté à une augmentation de la rémunération. Un des deux producteurs mentionne une rémunération insuffisante. Ce producteur cherche à augmenter sa rémunération en valorisant les surplus de production de la CSA. Les deux producteurs des CSA « communautaires » mentionnent des difficultés en ce qui concerne une diversification et des quantités de production suffisantes, mais ne sont pas inquiets de l'avenir de la CSA, car les abandons de coagriculteurs sont très rares dans cette catégorie de CSA.

6.3.6 Perspective d'évolution générale et regard critique sur les CSA

Cette dernière partie analyse dans quelle mesure les CSA peuvent répondre aux problèmes engendrés par les systèmes de vente conventionnels. Cette analyse s'est révélée fort complexe puisque les CSA sont rattachées à une idéologie très forte, qui ne permet pas nécessairement aux producteurs et aux coagriculteurs le recul nécessaire à l'analyse des véritables potentiels des CSA.

Selon les producteurs, les CSA permettent une garantie de l'écoulement des produits et une rémunération fixe. Il semble, pourtant que, en pratique, la plupart des CSA y échouent.

Cela est dû, en partie, à l'instabilité de la situation des coagriculteurs, qui ne leur permet pas de s'engager à l'avance pour de longues périodes, comme ce serait le cas idéalement. De plus, la majorité des coagriculteurs n'hésitent pas à quitter la CSA lorsqu'ils trouvent le système trop contraignant. Seules les CSA « communautaires » cherchent à solutionner directement ce problème, et présentent des faibles taux d'abandons. Les CSA « diversification » contournent le problème en augmentant leur marge de manœuvre, c'est-à-dire en ajustant les proportions de la production destinées à chaque canal de vente de l'exploitation. Les CSA « expansion », « stabilisation » et « amorce » sont, au contraire, très fragiles face à problème.

En contrepartie, les CSA créent une série de problèmes qui sont généralement absents des systèmes de vente conventionnels : une gestion de la production très complexe (en quantités et en diversité), ainsi que des calculs laborieux des coûts de production. Seules les producteurs CSA « diversification » semblent ne pas présenter ces problèmes, mais ce sont des producteurs expérimentés, qui possèdent un certain capital.

Les CSA semblent néanmoins réussir à gagner à nouveau la confiance des coagriculteurs, en établissant un nouveau système de garantie des méthodes de production. Cependant, la formule proposée est assez contraignante pour les coagriculteurs, qui ne reçoivent pas nécessairement les produits et les quantités attendues, et demande un investissement de temps que tous ne possèdent pas.

Elles semblent également être un succès pour les petits producteurs peu capitalisés, en tant que mécanisme de lutte contre la pauvreté. En effet, le secteur agricole brésilien est peu adapté aux petits producteurs biologiques, comme présenté aux sections 2.1.3 et 5.1.7, et les CSA proposent une structure qui les encadre et valorise leur travail. Cependant, les difficultés de prise en compte des petits producteurs de CSA se font encore ressentir dans un manque d'offre adaptée des pépiniéristes.

Cette dernière supposition semble être confirmée par la tendance actuelle. En effet, depuis la fin de cette enquête, en avril 2018, deux nouvelles CSA ont déjà été créées. Cependant, peu d'éléments permettent de prédire si le nombre de coagriculteurs augmentera également. En effet, les CSA restent difficiles d'accès pour une certaine partie de la population : les coagriculteurs doivent être en mesure de payer anticipativement une somme conséquente, et ne peuvent pas nécessairement compter sur la part de produits qu'ils recevront. Ces facteurs socioéconomiques pourraient limiter l'expansion des CSA, et il semble intéressant de les étudier plus en profondeur.

Conclusion générale

Cette étude a permis de mettre en avant la diversité des caractéristiques des CSA à Brasília, ainsi que la diversité des perceptions des CSA, selon les principaux acteurs impliqués. Les données récoltées permettent une compréhension localisée des réalités de terrain, et mettent en avant une diversité de pratiques qui varient selon les contextes productifs, sociaux et économiques des producteurs et des coagriculteurs.

Plusieurs dénominateurs communs nous permettent cependant de distinguer plusieurs tendances.

Premièrement, d'un point de vue du nombre de CSA, la tendance générale à Brasília est à la hausse. En effet, les petits producteurs biologiques sont particulièrement séduits par une garantie de l'écoulement de leur production et la stabilité des revenus qui y est liée, alors que les coagriculteurs y trouvent un accès à une alimentation saine et diversifiée.

Deuxièmement, d'un point de vue du nombre de « quotas » commercialisés par CSA, la tendance générale est également à la hausse, avec cependant quelques exceptions.

Ainsi, on distingue des CSA « amorce » et « stabilisation », qui souhaiteraient augmenter leur nombre de « quotas » mais sont freinés par des éléments liés à la rémunération du producteur, à l'organisation de la production et à la promotion de la CSA. Ces CSA sont donc en construction et ne présentent pas de stratégie particulière.

Parmi les autres CSA, plus avancées dans l'élaboration de leurs stratégies, il est possible de distinguer trois catégories :

- Les CSA « diversification », qui cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, tout en prédestinant une part importante de la production à d'autres canaux de commercialisation, et dont le développement est freiné par des éléments majoritairement liés à la construction de la communauté et à la promotion de la CSA ;
- Les CSA « expansion », qui cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, en prédestinant l'ensemble de la production aux coagriculteurs et dont le développement est majoritairement freiné par le manque de promotion de la CSA et par des éléments liés à l'organisation de la production ;
- Les CSA « communautaire », qui limitent leur nombre de coagriculteurs, dans le but de promouvoir la construction de la communauté, tout en écoulant les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation, dont le développement est freiné par des éléments majoritairement liés à la rémunération des producteurs.

Malgré la faiblesse de l'échantillonnage et la diversité des exploitations étudiées, il semble que les CSA présentent un véritable potentiel de transition des systèmes alimentaires vers des systèmes locaux plus justes socialement, même si la définition de socialement plus juste reste ouverte.

Ce travail a montré qu'il était possible de caractériser les CSA en combinant des données qualitatives et quantitatives, et sa poursuite permettrait d'accompagner la dynamique des CSA en cours à Brasília.

Bibliographie

- Agence Française de Développement (2012). La stratégie « FAIM ZERO » au Brésil, 1–16.
- Anonyme (n.d.). Manual de procedimentos do sistema participativo de garantia da qualidade orgânica do sindicato dos produtores orgânicos do DF.
- Agence Française de Développement. (2012). La stratégie « FAIM ZERO » au Brésil, 1–16.
- Balázs, B., Pataki, G., & Lazányi, O. (2016). Prospects for the future: Community supported agriculture in Hungary. *Futures*, 83, 100–111. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2016.03.005>
- Bashford, J., Cross, K., Eichinger, W., Georgakakis, A., Iserle, M., Kern, F., ... Wendland, M. (n.d.). Handbook on Community Supported Agriculture.
- Bloemmen, M., Bobulescu, R., Le, N. T., & Vitari, C. (2015). Microeconomic degrowth: The case of Community Supported Agriculture. *Ecological Economics*, 112, 110–115. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.02.013>
- Brasil. Ministério do Desenvolvimento Social e Agrário. (2017). *Plano nacional de segurança alimentar e nutricional*.
- Broggio C., & Droulers M. (2017). *Le Brésil*. Paris : Presses Universitaires de France, 119.
- Chiffolleau, Y., & Prevost, B. (2012). Les circuits courts, des innovations sociales pour une alimentation durable dans les territoires. *Norois*, (224), 7–20. <https://doi.org/10.4000/noroi.4245>
- Cone, C., & Myhre, A. (2000). Community-Supported Agriculture: A Sustainable Alternative to Industrial Agriculture? *Human Organization*, 59(2), 187–197. <https://doi.org/10.17730/humo.59.2.715203t206g2j153>
- CSA Brasil (n.d.). CSAS no Brasil. [En ligne] <http://www.csabrasil.org/csa/>, consulté le 29/04/18
- CSA Brasília (n.d.). História. [En ligne] <https://csabrasilia.wordpress.com/csabrasilia/historia-e-comunidades/>, consulté le 29/04/2018
- CSA Brasília (n.d.). Rede CSA Brasília. [En ligne] <https://csabrasilia.wordpress.com/csabrasilia/rede-csa-brasilia/>, consulté le 29/04/18
- Dabène O. & Louault F. (2017). *Atlas du Brésil. Promesses et défis d'une puissance émergente*. Paris : Editions Autrement, 96
- Feagan, R. (2007). The place of food: Mapping out the “local” in local food systems. *Progress in Human Geography*, 31(1), 23–42. <https://doi.org/10.1177/0309132507073527>
- Feagan, R., & Henderson, A. (2009). Devon Acres CSA : local struggles in a global food system. *Agriculture and Human Value*, 26(3), 203–217. <https://doi.org/10.1007/s10460-008-9154-9>
- Ferreira Netto, D. N., & Torunsky, F. (2014). Agricultura apoiada pela comunidade e a “economia viva” de Rudolf Steiner. *REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão*, 8(2).

FIBL & IFOAM. (2018). *The World of Organic Agriculture 2018. Statistics and Emerging Trends. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and IFOAM-Organics International, Bonn* (Vol. 17th, rev.). <https://doi.org/10.4324/9781849775991>

Fieldhouse, P. (1995). Community Shared Agriculture Community Sustainable Agriculture. *Agriculture and Human Value*, 13(3), 43–47.

Flora, C., & Bregendahl, C. (2012). Collaborative community-supported agriculture: balancing community capitals for producers and consumers. *Journal of Sociology of Agriculture & Food*, 19(3), 329–346. Retrieved from http://ijsaf.org/archive/19/3/flora_bregendahl.pdf

Guanziroli, C. E., Buainain, A. M., & Di Sabbato, A. (2012). Dez anos de evolução da agricultura familiar no Brasil: (1996 e 2006). *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 50(2), 351–370. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032012000200009>

Hvitsand, C. (2016). Agroecology and Sustainable Food Systems Community supported agriculture (CSA) as a transformational act — distinct values and multiple motivations among farmers and consumers motivations among farmers and consumers. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 40(4), 333–351. <https://doi.org/10.1080/21683565.2015.1136720>

INCRA (n.d.). Assentamentos [En ligne] <http://www.incra.gov.br/assentamento>, consulté le 10/04/18

Lamb, G. (1994). Community Supported Agriculture. *The Threefold Review*, 11.

Lombardi Torres, C. (2017). Comunidade que Sustenta a Agricultura : a reaplicação da tecnologia social a partir dos casos pioneiros em Brasília. *Universidade de Brasília, Instituto de Artes*.

Loughridge, K. B. L. (2002). Community Supported Agriculture (CSA) in the Mid-Atlantic United States: A Sociological Analysis. *PhD Dissertation: North Carolina State University, Raleigh*.

Manual de procedimentos do sistema participativo de garantia da qualidade orgânica do sindicato dos produtores orgânicos do DF. (n.d.), 1–12.

Matres Socioambiental (n.d.). Apoio à Formação de Comunidades que Sustentam a Agricultura. [En ligne] <http://matres.com.br/pt/>, consulté le 30/04/18

Matres Socioambiental (n.d.). Matériel didactique de formation

Ministère brésilien de l'environnement (n.d.). O Bioma Cerrado. [En ligne] <http://www.mma.gov.br/biomas/cerrado>, consulté le 07/08/2017

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. (2013). Les politiques agricoles à travers le monde, 1–12.

Ministério do Desenvolvimento Social e Agrário (2017). *Plano nacional de segurança alimentar e nutricional*.

Movimentos dos Trabalhadores Sem Terra (n.d.). Reforma Agrária. [En ligne] <http://www.mst.org.br/reforma-agraria/>, consulté le 28/05/2018

O'Hara, S. U., & Stagl, S. (2001). Global Food Markets and Their Local Alternatives : A Socio-Ecological Economic Perspective. *Population and Environment: A Journal of Interdisciplinary Studies*, 22(6), 533–554.

- Ostrom, M. R. (2007). Community supported agriculture as an agent of change is it working ? *Remaking the North American Food System*, 99–120.
- Paulo S., O., & Robert J., M. (2002). *The Cerrados of Brazil*.
- Perry, J., & Franzblau, S. (2010). Local Harvest, a CSA mutifarm handbook.
- Pole, A., & Gray, M. (2013). Farming alone ? What ' s up with the “ C ” in community supported agriculture. *Agriculture and Human Value*, 30, 85–100. <https://doi.org/10.1007/s10460-012-9391-9>
- Raffray, M. (2012). La stratégie « FAIM ZERO » au Brésil. *Inter-Réseaux. Développement Rural*, 1–16.
- Ratter, J. A., Ribeiro, J. F., & Bridgewater, S. (1997). The Brazilian Cerrado Vegetation and Threats to its Biodiversity. *Annals of Botany*, (80), 223–230.
- Renting, H., Marsden, T. K., & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: Exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, 35(3), 393–411. <https://doi.org/10.1068/a3510>
- Sacchi, G., Caputo, V., & Nayga, R. M. (2015). Alternative labeling programs and purchasing behavior toward organic foods: The case of the participatory guarantee systems in Brazil. *Sustainability*, 7(6), 7397–7416. <https://doi.org/10.3390/su7067397>
- Scheibe, M., & Pohlmann, H. (n.d.). O artista como mediador social : CSA com exercício da escultura social.
- Stone, P. (1988). Community Supported Agriculture. <https://doi.org/10.1525/cag.1995.-.51-52.28>
- Terrazzan, P., & Valarini, P. J. (2009). Situação do mercado de produtos orgânicos e as formas de comercialização no Brasil. *Informações Econômicas, SP*, 39(11), 27–41 ST–Situação do mercado de produtos orgâni. Retrieved from <ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/publicacoes/ie/2009/tec3-1109.pdf>
- Zanasi, C., Venturi, P., Setti, M., & Rota, C. (2009). Participative organic certification, trust and local rural communities development: The Case of Rede Ecovida. *New Medit*, 8(2), 56–64. https://doi.org/http://newmedit.iamb.it/static_content,185,185,new-medit.htm

Perspectives d'évolution des CSA autour de Brasília Présenté par Aleksia Boon

Résumé

Les Community Supported Agriculture (CSA) sont définies comme des partenariats entre un ferme et un groupe de consommateurs.

A Brasília, où le secteur agricole est en pleine expansion, existe vingt-trois CSA, présentant des caractéristiques singulières. En effet, les premières CSA de la région datent de 2015, et restent donc de petites tailles comparées aux autres CSA du Brésil. Ces circonstances facilitent l'accès à des producteurs avec peu de moyens productifs et peu de liquidités. C'est dans ce cadre que s'inscrit ce travail, qui a plusieurs objectifs.

Premièrement, identifier et analyser les mécanismes individuels et collectifs qui freinent le développement des CSA à Brasília, du point de vue des producteurs et des coagriculteurs. Deuxièmement, souligner des leviers d'action présents au sein des CSA à Brasília en vue de faciliter leur développement. Et finalement, identifier les conditions nécessaires à la mise en œuvre de ces solutions par les producteurs, pour étudier la faisabilité et la réplification de ces solutions.

Les données récoltées ont permis de caractériser les CSA en combinant des données qualitatives et quantitatives. Ainsi, cinq catégories de CSA ont été distinguées.

Premièrement, des CSA « amorce » et « stabilisation », qui souhaiteraient augmenter leur nombre de « quotas » mais sont freinés par des éléments liés à la rémunération du producteur, à l'organisation de la production et à la promotion de la CSA. Ces CSA sont donc en construction et ne présentent pas de stratégie particulière. Deuxièmement, des CSA « diversification », « expansion » et « communautaire » qui présentent des stratégies élaborées.

Les CSA « diversification » cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, tout en prédestinant une part importante de la production à d'autres canaux de commercialisation, et dont le développement est freiné par des éléments majoritairement liés à la construction de la communauté et à la promotion de la CSA. Les CSA « expansion » cherchent à augmenter le nombre de coagriculteurs, et prédestinent l'ensemble de la production aux coagriculteurs et dont le développement est majoritairement freiné par le manque de promotion de la CSA et par des éléments liés à l'organisation de la production. Finalement, les CSA « communautaires » limitent leur nombre de coagriculteurs, dans le but de promouvoir la construction de la communauté, tout en écoulant les surplus de production par d'autres canaux de commercialisation, et dont le développement est freiné par des éléments majoritairement liés à la rémunération des producteurs.

De manière plus générale, le nombre de producteurs désirant commercialiser leur production via une CSA est à la hausse, particulièrement en ce qui concerne les petits producteurs peu capitalisés, pour lesquels les CSA offrent une structure qui encadre et valorise leur travail, et permet, dans une certaine mesure, de lutter contre la pauvreté.