



Rapport de situation 2014



« Le marché agricole suisse »»



Rapport de situation 2014

Sommaire

| | |
|---------------------|----------|
| Avant-propos | 6 |
|---------------------|----------|

| | |
|---------------|----------|
| Résumé | 7 |
|---------------|----------|

LE MARCHÉ AGRICOLE SUISSE

| | |
|---|-----------|
| Les propriétés des marchés agricoles | 10 |
|---|-----------|

| | |
|---|----|
| Figure 1: Volume et prix des porcs de boucherie en Suisse (2000 – 2014) | 11 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| Figure 2: Structure en X des marchés du secteur alimentaire | 12 |
|---|----|

| | |
|--|-----------|
| L'importance du commerce agricole mondial | 12 |
|--|-----------|

| | |
|--|-----------|
| Les interventions étatiques sur les marchés agricoles | 13 |
|--|-----------|

| | |
|--|-----------|
| Le marché agricole suisse en chiffres | 14 |
|--|-----------|

| | |
|--|----|
| Figure 3: Vue d'ensemble du marché agricole suisse | 15 |
|--|----|

| | |
|--|-----------|
| «Les paysans sont dans une cage d'écureuil» | 16 |
|--|-----------|

Entretien avec Mathias Binswanger, professeur d'économie politique à la Fachhochschule Nordwestschweiz

| | |
|---|-----------|
| La diversité des marchés agricoles suisses | 17 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| Le marché du lait: le grand défi | 17 |
|---|-----------|

| | |
|---|----|
| Figure 4: Évolution de la quantité et du prix du lait de centrale | 18 |
|---|----|

| | |
|---|-----------|
| Portrait de la famille Werder (Ganterschwil, SG) | 19 |
|---|-----------|



Le marchés des céréales, ou la réalité des *commodities* **20**

| | | |
|-----------|--|----|
| Figure 5: | Marché des céréales – la concurrence des importations tout au long de la chaîne de création de valeur | 21 |
|-----------|--|----|

Portrait de la famille Miazza (Goumoens-la-Ville, VD) **22**

Le marché de l'œuf: intégration verticale **23**

| | | |
|-----------|--|----|
| Figure 6: | Chaîne de création de valeur du marché suisse de l'œuf | 24 |
|-----------|--|----|

Portrait de la famille Münger (Diemerswil, BE) **25**

Le marché des légumes: un système d'importation sur mesure **26**

| | | |
|------------|--|----|
| Tableau 1: | Exemple de système d'importation pour certains légumes | 26 |
|------------|--|----|

Portrait de la famille Huber (Sünikon, ZH) **28**

Conclusion **29**

SURVOL DE L'ANNÉE 2014

La production agricole **34**

| | | |
|------------|---|----|
| Figure 7: | Précipitations mensuelles (2010 – 2014) | 34 |
| Figure 8: | Production d'oléagineux et quantités contractuelles (2001 – 2014) | 35 |
| Figure 9: | Récolte de pommes de terre (2000 – 2014) | 36 |
| Figure 10: | Commerce extérieur de fromage (2000 – 2014) | 38 |

Comptes économiques de l'agriculture **39**

| | | |
|------------|--|----|
| Tableau 2: | Comptes économiques de l'agriculture (2004 – 2014) | 40 |
|------------|--|----|

Impressum **44**

VENTE DIRECTE DE PATATES

Avant-propos

«Les paysans doivent s'adapter au marché.» Voilà une phrase que nous entendons souvent. En principe, c'est exact. Sur les marchés décrits par les manuels d'économie, la demande régule l'offre et le prix, et le tout s'équilibre parfaitement. Dans le cas de l'agriculture, cela signifie que les consommateurs déterminent la nature, les quantités et les prix des denrées alimentaires produites par les familles paysannes.

Seulement voilà, les marchés parfaits n'existent guère et la plupart ne fonctionnent pas selon la théorie. Les économistes citent souvent les produits agricoles pour illustrer les possibles défaillances du marché. Pour un grand nombre de paysans, il existe un grand nombre de consommateurs, mais, entre les uns et les autres, la transformation et la vente représentent un véritable goulet d'étranglement. En Suisse, deux grands détaillants vendent 80% des biens produits par les paysans. Nous sommes donc loin d'un marché équilibré. Étant donné que les produits agricoles sont généralement transformés, ils doivent être autant que possible homogènes et équivalents, ce qui n'arrange pas les choses. En effet, cela empêche les familles paysannes de créer de la valeur ajoutée par la différenciation.

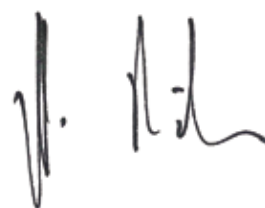
L'agriculture se caractérise par un grand décalage temporel entre la demande et la mise en place de l'offre. Les cultures doivent être semées des mois à l'avance, les troupeaux constitués des années auparavant. En raison de ces longs retards, les paysans ne peuvent pas réagir immédiatement aux changements de prix.

Dans le secteur agroalimentaire, les consommateurs sont nettement moins sensibles aux prix que dans d'autres secteurs. Car la nourriture est vitale et doit être achetée même lorsque les prix montent. En outre, comme nous le constatons souvent, on n'achète généralement pas plus lorsque les prix baissent. Par exemple, on continue de boire la même quantité de lait en situation de chute des prix.

Tout en produisant des biens, les paysans fournissent des prestations publiques. Celles-ci sont demandées, mais les consommateurs ne sont pas prêts à les payer, ou seulement dans une certaine mesure (produits labellisés). Citons, par exemple, la diversification du paysage, le renforcement des régions structurellement faibles ou une production durable et respectueuse des animaux, sans élevages industriels et ne portant pas atteinte à l'environnement. Tous ces facteurs perturbent un marché que l'on voudrait parfait.

«Les paysans doivent s'adapter au marché.» C'est facile à dire, mais cela revient à ignorer de nombreux facteurs intervenant en défaveur des paysans dans la production alimentaire. Nous pouvons vous assurer que les paysans ne demandent pas mieux que de s'adapter à un marché fonctionnant parfaitement! Ce qu'ils souhaitent par-dessus tout, c'est de pouvoir réaliser des prix couvrant les frais de production et un revenu décent pour la production de biens agricoles.

Cependant, on observe exactement le contraire: alors que les prix à la consommation augmentent, le revenu paysan diminue, contraignant l'agriculteur à se tourner vers un nouveau marché, celui des paiements directs. Vous trouverez dans ce rapport le portrait de quatre familles paysannes actives sur différents marchés agricoles: la famille Werder produit du lait, la famille Miazza des céréales, la famille Huber des légumes et la famille Mürger des œufs. Il vaut la peine de mieux connaître leur situation avant de dire que «les paysans doivent s'adapter au marché».



Markus Ritter, président
Union Suisse des Paysans



Jacques Bourgeois, directeur
Union Suisse des Paysans



Résumé

Les familles paysannes réalisent les trois quarts de leur chiffre d'affaires par la vente de leurs produits, autrement dit sur le marché. Il est important pour elles d'obtenir des prix rémunérateurs, qui garantissent l'existence économique des exploitations à long terme. Malheureusement, ce n'est souvent pas le cas. Bien que les prescriptions à respecter se multiplient, les prix n'augmentent pas, ils baissent même. D'un autre côté, les familles paysannes suisses évoluent dans un environnement où les coûts sont parmi les plus élevés du monde. Comme il est de plus en plus difficile de concilier ces contraintes, la dépendance aux paiements directs augmente. C'est pourquoi nous avons décidé de dédier le présent rapport au marché agricole.

La première partie présente les spécificités des marchés agricoles et leur importance dans le monde. Ces marchés sont régis par des lois qui leur sont propres: faible élasticité-prix, structure en X ou décalage entre commercialisation et décision de production. Les marchés des denrées alimentaires se caractérisent aussi par l'immobilité du principal facteur de production: la terre. En outre, les produits agricoles ont en commun d'être souvent des biens interchangeables de grande consommation destinés à la transformation. Par des labels et des produits de niche, les agriculteurs cherchent à différencier leurs produits afin de réduire l'interchangeabilité et d'augmenter la valeur ajoutée.

Le rapport examine ensuite la question de la régulation étatique des marchés agricoles. Celle-ci se justifie par les prestations sup-

plémentaires associées à la production agro-alimentaire et ancrées dans la Constitution suisse: diversification du paysage, sécurité de l'approvisionnement et biodiversité. Pour tout État, ces externalités positives et la réduction des externalités négatives comme la pollution de l'environnement sont vitales. Il s'agit là de prestations d'intérêt public pour lesquelles il n'existe pas de marché.

La troisième partie est consacrée au marché agricole suisse et à sa chaîne de création de valeur. À la page 15, une figure montre comment les quelque 7 milliards de francs de denrées et de matières premières alimentaires provenant de l'agriculture suisse et de l'importation génèrent un marché de plus de 60 milliards de francs dans le commerce de détail. Cependant, il n'existe pas de marché agricole suisse homogène. On a affaire à des secteurs dont la structure et le fonctionnement diffèrent selon le produit. Pour ce rapport, nous avons choisi quatre exemples: les marchés du lait, de l'œuf, des céréales et des légumes. Ils sont présentés successivement et, dans chaque cas, une caractéristique essentielle est mise en avant. Pour le lait, c'est la subdivision en deux segments à la suite de la libéralisation partielle créée par l'accord sur le fromage avec l'UE, pour les céréales, c'est l'interchangeabilité, pour les œufs, l'intégration verticale et, pour les légumes, l'importance de la protection douanière dans un secteur très dynamique où les paiements directs jouent un rôle mineur. La description de chaque secteur est suivie du portrait d'une famille paysanne qui évoque ses expériences.

Dans la conclusion, l'USP esquisse ses quatre axes prioritaires pour augmenter la valeur ajoutée dans l'agriculture suisse:

1. Résister à la pression des importations
2. Enthousiasmer le consommateur
3. Rendre les produits de l'agriculture suisse irremplaçables
4. Rendre l'agriculture visible pour les acheteurs

Le rapport est agrémenté de citations d'experts du marché agricole. Ainsi, différents aspects de celui-ci sont commentés par Urs Riedener (CEO du groupe Emmi), Robert Jörin (économiste agraire, EPF de Zurich), Christian Guggisberg (responsable des achats Food, Coop), Martin Keller (CEO de fenaco) et, dans un entretien circonstancié, Mathias Binswanger (professeur d'économie politique à la Fachhochschule Nordwestschweiz).

La dernière partie du rapport donne une vue d'ensemble de l'année agricole 2014 et de la situation du marché. La végétation a poussé tôt et dru grâce à la douceur de l'hiver et du printemps. Les fortes pluies de juillet et d'août ont mis à mal la récolte de céréales panifiables, avant qu'un bel automne ne rééquilibre la situation. Une météo favorable a permis d'abondantes récoltes dans la production végétale, mettant les prix sous pression. Sur le marché de la viande de porc, des problèmes d'écoulement sont apparus en raison du temps peu propice aux grillades durant l'été. Vers la fin de l'année, les perspectives se sont également assombries sur le marché du lait par le fait d'une augmentation du volume de production.



© 1998
120. WIT. 200
5507

Le marché agricole suisse



Le marché agricole suisse

Le terme de *marché* est issu du latin *mercatus*, qui signifie «commerce». *Mercatus* lui-même dérive de *merx*, «marchandise». Le marché est donc un endroit où se pratiquent l'échange et le commerce de biens. À l'origine, ce lieu existait physiquement sous la forme d'une place de marché. Les produits agricoles étaient sans doute parmi les premières marchandises à y être amenées pour être échangées contre d'autres denrées alimentaires, des bijoux, des armes ou des outils. En économie, *marché* désigne, de façon générale, la rencontre entre l'offre et la demande d'un bien. C'est sur le marché – physique ou virtuel – que se fixe le prix auquel un bien sera vendu, en fonction de l'offre et de la demande (quantités).

Pour les sciences économiques, le concept de marché revêt une importance telle qu'il se trouve au centre de tout un domaine d'études: la théorie des marchés. Celle-ci consiste à caractériser et à décrire les marchés, leurs lois et leurs acteurs: quels sont les différents types de marchés et comment fonctionnent-ils? Quelles sont leurs fonctions dans une société donnée? Comment les marchés ou leurs acteurs réagissent-ils à des conditions spécifiques et quels sont les effets sur l'évaluation des biens, c'est-à-dire sur la formation des prix? Enfin, la théorie des marchés apporte des réponses à la question de savoir comment et dans quelles circonstances les marchés doivent être régulés politiquement pour le bien de la société.

LES PROPRIÉTÉS DES MARCHÉS AGRICOLES

Dans le monde entier, les marchés agricoles suivent des lois qui leur sont propres. Comme la nourriture est indispensable à la vie, les consommateurs sont nettement moins sensibles aux prix que dans d'autres cas. En termes économiques, on parle d'une faible élasticité-prix de la demande. C'est pourquoi il suffit d'une légère carence sur le marché pour que les prix grimpent de façon disproportionnée. La demande est tout aussi inélastique en situation d'excès de biens: lorsqu'on est repu, une réduction des prix n'incite guère à consommer davantage. En outre, de nombreux aliments étant périssables, le stockage n'est possible que dans certaines limites ou à des coûts élevés. Du côté de l'offre également, la marge de manœuvre est étroite: le décalage entre la commercialisation et la décision de production (semis, reproduction d'animaux) ne permet guère de réagir immédiatement aux signaux des prix du marché. Par conséquent, l'élasticité de l'offre est faible à court terme. La réponse des agriculteurs aux signaux des prix

arrive souvent avec un certain retard, alors que la demande réagit immédiatement.

Si les responsables de l'offre basent leurs décisions de production sur les prix actuels du marché, leur réaction peut «pécher par excès» et engendrer des cycles économiques. Les prix et le volume de l'offre oscillent alors autour d'un équilibre de marché par des mouvements contraires. L'exemple le plus célèbre est le «cycle du porc» (fig. 1), qui présente la situation en Suisse, dont Arthur Hanau a donné une description économétrique en 1927 déjà. Les cycles de ce type sont caractéristiques de nombreux marchés de matières premières et existent depuis bien longtemps.

De plus en plus, les prix des produits agricoles fluctuent avec ceux des agents énergétiques, du pétrole¹ en particulier. Cette corrélation s'observe surtout pour les *commodities*, c'est-à-dire les biens interchangeables de grande consommation, comme le maïs, les céréales, le riz, le sucre, l'huile de palme, le soja ou le colza. Ce phénomène s'explique par diverses raisons. D'une part, la production de grandes

« En réalité, il n'existe pas de marché transparent et parfait. Cependant, les marchés agricoles sont généralement plus régulés que les autres. Car, dans ce cas, les biens échangés répondent à un besoin essentiel de l'être humain et sont, plus que tous les autres, dépendants des ressources naturelles et du climat. Entre production durable et exploitation de la nature, la frontière est ténue. »

Urs Riedener, CEO du groupe Emmi



« Pour que les marchés fonctionnent, trois conditions fondamentales doivent être remplies: premièrement, il ne doit pas exister d'effets externes, c'est-à-dire des répercussions positives ou négatives sur la société ou sur l'environnement; deuxièmement, la concurrence doit jouer à tous les échelons et, troisièmement, tous les acteurs doivent être informés de la qualité et des prix. La structure en X présente un désavantage structurel pour les paysans, surtout lorsque, à l'échelon en amont, la concurrence est limitée et les prix des intrants sont excessifs. »

Robert Jörin, économiste agraire, EPF de Zurich

cultures requiert l'utilisation de pétrole, qui sert de carburant, de source d'énergie et de matière première pour la fabrication d'engrais et d'autres matières auxiliaires. D'autre part, le pétrole peut être remplacé par des agents énergétiques d'origine végétale, comme le biodiesel ou le bioéthanol. La culture des « plantes énergétiques » occupe des surfaces qui pourraient aussi être utilisées pour produire des denrées alimentaires. Il existe donc une relation de substitution, par conséquent une certaine dépendance réciproque des prix.

Les marchés du secteur alimentaire se caractérisent aussi par leur structure en X (fig. 2). Le nombre d'acteurs responsables de l'offre et de la demande varie fortement selon le stade de commercialisation.

¹ Erdin, Daniel, « Le cours du pétrole détermine-t-il le prix des produits agricoles? », *Recherche Agronomique Suisse* 1 (7-8): 290-293, 2010

² Déclaration de Berne (DB), *Agropoly – Ces quelques multinationales qui contrôlent notre alimentation*, 1^{re} édition, avril 2011

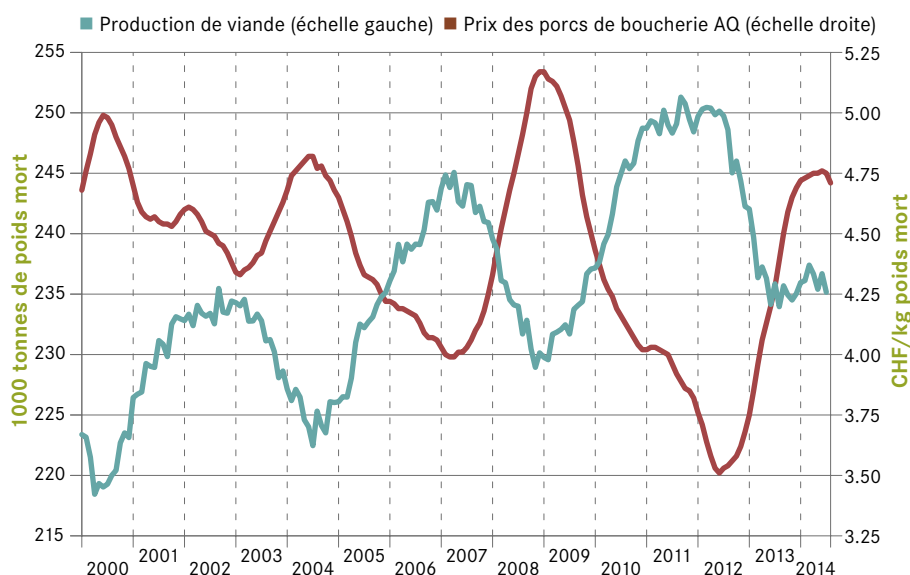
Ainsi, pour un grand nombre de producteurs de matières premières, il n'y a qu'un petit nombre de transformateurs et de détaillants, alors qu'à l'échelon des consommateurs, la perspective s'élargit. En Suisse, cette structure en X est

particulièrement marquée, car les deux géants oranges dominent le commerce de détail alimentaire avec une part de marché de près de 80%. On peut observer une structure similaire dans le commerce mondial de nombreuses matières premières agricoles: seuls quatre négociants (Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill et Dreyfus) contrôlent environ trois quarts du marché mondial des céréales². En plus de la concentration du côté de la vente, les producteurs doivent s'accommoder d'un nombre d'acteurs restreint du côté des intrants (tracteurs, fourrages, engrais, produits phytosanitaires, semences, plants, etc.).

Souvent, le pouvoir de négociation des consommateurs et des producteurs (de ma-

Figure 1: Volume et prix des porcs de boucherie en Suisse (cycle du porc).

Source: USP, Agristat





« Je considère la concentration croissante dans la transformation et dans le commerce de gros comme un risque pour les paysans. S'il y a moins d'acheteurs, les possibilités d'écoulement s'amenuisent automatiquement. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

tières premières) est restreint non seulement par la structure en X, mais aussi par une forte intégration. On parle d'intégration lorsqu'une entreprise ou quelques entreprises coopérantes déterminent et gèrent les processus tout au long de la chaîne de création de valeur. Dans un tel cas, les négociations périodiques entre les échelons sont remplacées par des accords contractuels à long terme.

Dans les pays industrialisés, diverses filières connaissent une intégration très avancée, qui

va du fournisseur des intrants au détaillant, en passant par l'agriculteur, l'intermédiaire et le transformateur; autrement dit, elle s'étend de la matière première au produit transformé «prêt à l'emploi». Le phénomène est particulièrement marqué sur le marché des œufs: un intégrateur qui achète les œufs à des conditions contractuelles fixes prescrit au producteur le type de poulailler à utiliser et lui livre les poulettes ainsi que les aliments (voir page 23, «Le marché de l'œuf»).

L'IMPORTANCE DU COMMERCE AGRICOLE MONDIAL

Le secteur agroalimentaire ne représente qu'une petite part du commerce mondial. En 2012, les exportations mondiales pesaient 18 323 milliards d'USD (FOB⁴), les produits agroalimentaires⁵ 1375 milliards d'USD⁶. Autrement dit, les produits agricoles ne représentaient que 7% environ du commerce extérieur. Sur les marchés mondiaux, ceux-ci sont surtout vendus sous forme de *commodities*, c'est-à-dire de biens de qualité standard et faiblement différenciables. Il s'agit notamment de produits des grandes cultures, de poudre de lait écrémé, de beurre et de tourteaux destinés à l'alimentation des animaux. Les pays agricoles riches se servent parfois du marché mondial pour se débarrasser d'une production excessive de *commodities* au moyen de subventions à l'exportation et de l'aide alimentaire – une façon de désengorger le marché interne tout en maintenant le niveau des prix. Au niveau planétaire, cela engendre des prix de dumping qui ne sont guère liés au prix de revient, partant des distorsions du marché dans les pays importateurs.

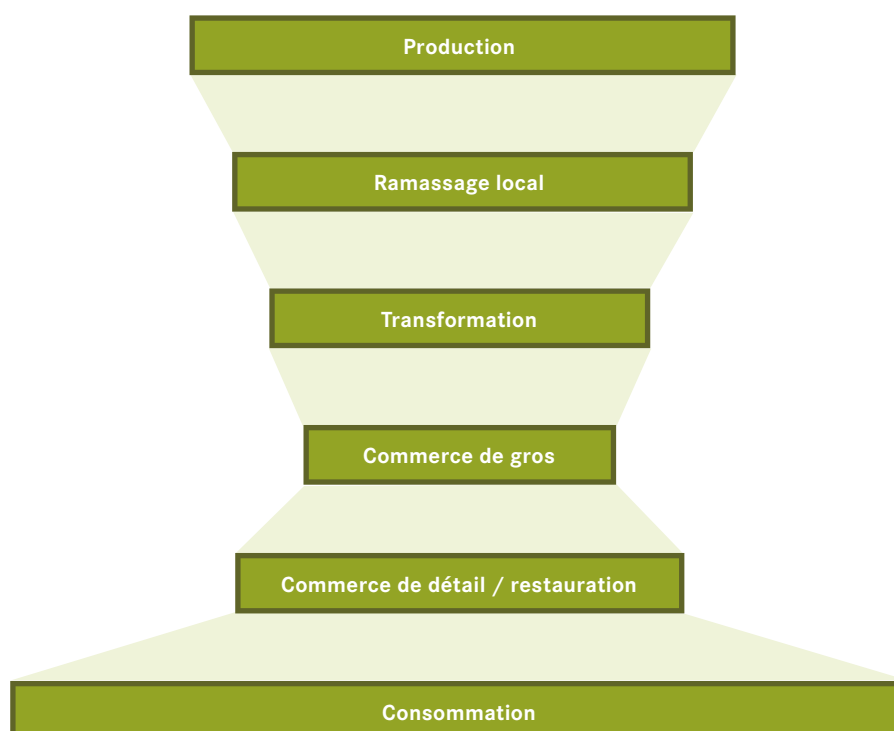
³ Rieder, Peter & Sibyl Anwender Phan-Huy, *Grundlagen der Agrarmarktpolitik*, 4^e édition, 1994, vdf

⁴ FOB = Free on Board (franco à bord dans un port de chargement convenu)

⁵ Standard International Trade Classification (SITC II), chap. 0, 1, 22 et 4 – c.-à-d. sans les poissons et les produits de la pêche

⁶ Sources: Eurostat et OMC, cités par le Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMELV), Welthandel 2000-2012, Bonn, 2013

Figure 2: Structure en X des marchés du secteur alimentaire.
D'après P. Rieder et al., *Grundlagen der Agrarmarktpolitik*³.





« Les denrées alimentaires étant des biens privés, l'équilibre entre l'offre et la demande se met en place sur des marchés libres. Toutefois, en cas de pénurie d'approvisionnement, les aliments deviennent des biens publics. Car la sécurité de l'approvisionnement est une des missions essentielles des États. »

Martin Keller, CEO de fenaco

LES INTERVENTIONS ÉTATIQUES SUR LES MARCHÉS AGRICOLES

Les marchés de denrées alimentaires se caractérisent notamment par l'immobilité d'un facteur de production important (si ce n'est le plus important): le sol. L'utilisation du sol pour la production d'aliments génère subsidiairement toute une palette de biens et de services supplémentaires, en particulier un paysage diversifié, un approvisionnement sûr et la biodiversité. Ces valeurs sont étroitement associées à l'exploitation agricole du sol. Elles contribuent à la prospérité économique, ont un caractère public et ne constituent qu'un marché imparfait – s'il en existe un. Si ces prestations d'intérêt général ne sont pas rattachées à la production agricole locale, les possibilités d'importation sont très limitées. Comme l'agriculture et sa production subsidiaire multifonctionnelle sont largement immobiles parce que liées au sol, le producteur ne peut guère éviter des coûts de production élevés imposés par le site. Ces considérations motivent l'intervention et la régulation étatiques sur les marchés agricoles, en particulier dans les pays développés.

En d'autres termes, l'État intervient activement dans la production et dans le fonctionnement du marché, qui ne sont pas laissés entièrement au jeu de l'offre et de la demande.

Les interventions relevant de la politique agricole se justifient surtout par les raisons suivantes:

- La production agroalimentaire s'accompagne d'effets externes positifs et négatifs (p.ex. biodiversité, aménagement du paysage, habitat, qualité des eaux, etc.). Les externalités échappent au marché. Il est donc justifié que l'État intervienne en indemnisant les prestations d'intérêt général et en réduisant ou en évitant les externalités négatives par des prescriptions.
- La sécurité de l'approvisionnement en denrées alimentaires revêt une importance cruciale pour la société et constitue donc une tâche publique.
- L'État peut corriger des déséquilibres pour protéger les plus faibles et garantir un fonctionnement plus équilibré du marché (voir ci-dessus la structure des marchés agricoles).

- Dans les pays riches, les interventions visent en outre à garantir l'équilibre social et à assurer le revenu, car, dans le secteur primaire, la valeur ajoutée et les salaires sont faibles.

Dans les économies pauvres et dans certains pays occidentaux (États-Unis), l'État réduit les prix des denrées alimentaires pour garantir aux couches les plus pauvres l'accès aux produits de base.

Les instruments d'intervention sont variés et peuvent avoir des effets directs ou indirects sur les marchés agricoles. Citons à titre d'exemples les prix administrés, le soutien des prix, le soutien à la constitution de réserves (privées), les systèmes de quotas, les aides liées à la production (primes de culture, allocation à la culture), les restrictions de l'accès au marché (p.ex. barrière à l'importation), le dégagement du marché (aides à l'exportation, aide alimentaire), le soutien aux organisations de producteurs et de commercialisation, le soutien et la protection de modes de production et de labels spécifiques (p.ex. bio, AOP), etc. La Suisse utilise un grand nombre de ces instruments. Le contingentement a été abandonné en 2009, après avoir servi à limiter la quantité de lait pendant des décennies. Alors qu'autrefois, bien des instruments avaient une influence directe sur le tissu productif et sur la structure des prix, on privilégie aujourd'hui les instruments de politique agricole qui n'ont pas d'effets directs sur la production (mesures dites «greenbox»).

« S'agissant d'interventions, il existe trois grandes règles économiques. Premièrement, les paiements directs valent mieux que le soutien des prix, parce qu'ils sont plus efficaces et mieux adaptés à l'objectif visé. Deuxièmement, les droits de douane sont préférables aux contingents, parce qu'ils sont transparents et permettent d'importer la «bonne» quantité. Et si l'on opte pour des contingents, la troisième règle est de préférer la mise en adjudication à d'autres systèmes de répartition. »

Robert Jörin, économiste agraire, EPF de Zurich



« Au sein des interprofessions, la collaboration entre les différents échelons est sans doute unique en Europe. Cet échange favorise la compréhension mutuelle. Les différents marchés agricoles ont un problème commun: la concentration croissante au niveau de la transformation et du commerce de gros. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

LE MARCHÉ AGRICOLE SUISSE EN CHIFFRES

D'après les comptes économiques de l'agriculture, la production des exploitations agricoles suisses représentait en 2013 une valeur commerciale de 10,2 milliards de francs⁷; les matières premières alimentaires, les denrées alimentaires et les boissons vendues sur le marché intérieur pesaient 7,4 milliards de francs (fig. 3). Pendant la même période, les consommateurs suisses ont dépensé 60,3 milliards de francs pour les denrées alimentaires et les boissons. D'année en année, les dépenses pour la consommation hors domicile

(p.ex. au restaurant) gagnent en importance (près de 40% ou 23,8 milliards de francs)⁸.

Il existe des différences notables entre les marchés de la consommation hors domicile et à domicile. Lors des achats pour la consommation à domicile, les clients sont très sensibles à la provenance et aux méthodes de production des denrées alimentaires. Dès lors, les labels parviennent à se faire une place de choix sur ce marché: IP Suisse, Bio Suisse et les programmes de marque de Vache mère Suisse sont très demandés dans le commerce de détail. Les agriculteurs bénéficient de meilleurs prix et par conséquent d'une plus haute valeur

ajoutée. S'agissant de la consommation à l'extérieur, les clients et, corollairement, les restaurants sont nettement moins sensibles à la provenance, au bien-être animal et à l'écologie. Sur ce marché, c'est le prix qui représente le critère déterminant.

On observe une réduction de la part réservée aux produits alimentaires dans les dépenses totales des ménages. En 2012, les familles suisses ont consacré 6,3% de leur revenu brut à la nourriture et aux boissons non alcoolisées⁹. Même si l'on tient compte de la consommation hors domicile et des boissons alcoolisées, l'ensemble des frais de nourriture des ménages ne représente que 12% du revenu brut¹⁰. À titre de comparaison, les rentes et les prestations sociales englobent 19% du revenu brut.

Selon une estimation de l'USP, la part de l'agriculteur au prix à la consommation des denrées

La politique agricole de la Suisse

Après la Deuxième Guerre mondiale et ses pénuries, l'agriculture a connu une période faste. Les exploitants produisant de façon rationnelle pouvaient prétendre à un salaire équivalant au revenu moyen du travail d'un ouvrier qualifié dans les régions rurales. Pour atteindre cet objectif, les autorités fixèrent les prix administrés du lait, des céréales et des betteraves sucrières en conséquence. Ce système entraîna une surproduction – la fameuse mer de lait et les fameuses montagnes de beurre. De plus, les lacs commencèrent à pâtir de l'augmentation des phosphates provenant de l'agriculture. C'est pourquoi le système fut entièrement repensé dans les années 1990 et ancré dans un nouvel article constitutionnel en 1996. Depuis, les paysans reçoivent des paiements directs non plus en fonction de la production, mais de la surface et du type de culture. Les paiements directs sont liés à diverses exigences, comme le respect des prestations écologiques requises, et indemnisent les prestations d'intérêt général fournies par l'agriculture. En découplant les mesures de politique agricole de la production, on évite les distorsions des marchés agricoles et la création d'incitations négatives. Aux mesures de politique agricole s'ajoute la «protection douanière». Cet instrument comprend des droits de douane et des contingents qui s'appliquent aux importations de denrées alimentaires et de matières premières agricoles étrangères. La protection douanière est régulièrement sujette à discussion lors de la négociation d'accords commerciaux bi- ou multilatéraux.

⁷ Source: comptes économiques de l'agriculture (CEA), OFS, 2013, traitement par USP, Agristat

⁸ Source: USP, Agristat

⁹ OFS, enquête sur le budget des ménages (EBM)

¹⁰ Les statistiques ne recensent pas séparément la part de l'alimentation dans les dépenses totales consenties dans les établissements de restauration et les services d'hébergement; on doit donc procéder à une estimation. Nous considérons ici que la nourriture représente un tiers des frais occasionnés dans les établissements de restauration et les services d'hébergement.

¹¹ Contrairement à la figure et aux deux paragraphes précédents, cette estimation porte sur les denrées alimentaires à l'exclusion des boissons. Évaluation pour l'année 2012 dans *Données mensuelles sur l'agriculture 2013/12*, USP, Agristat

¹² Source: USP, Agristat; *Données mensuelles sur l'agriculture*, numéro 12, 2013

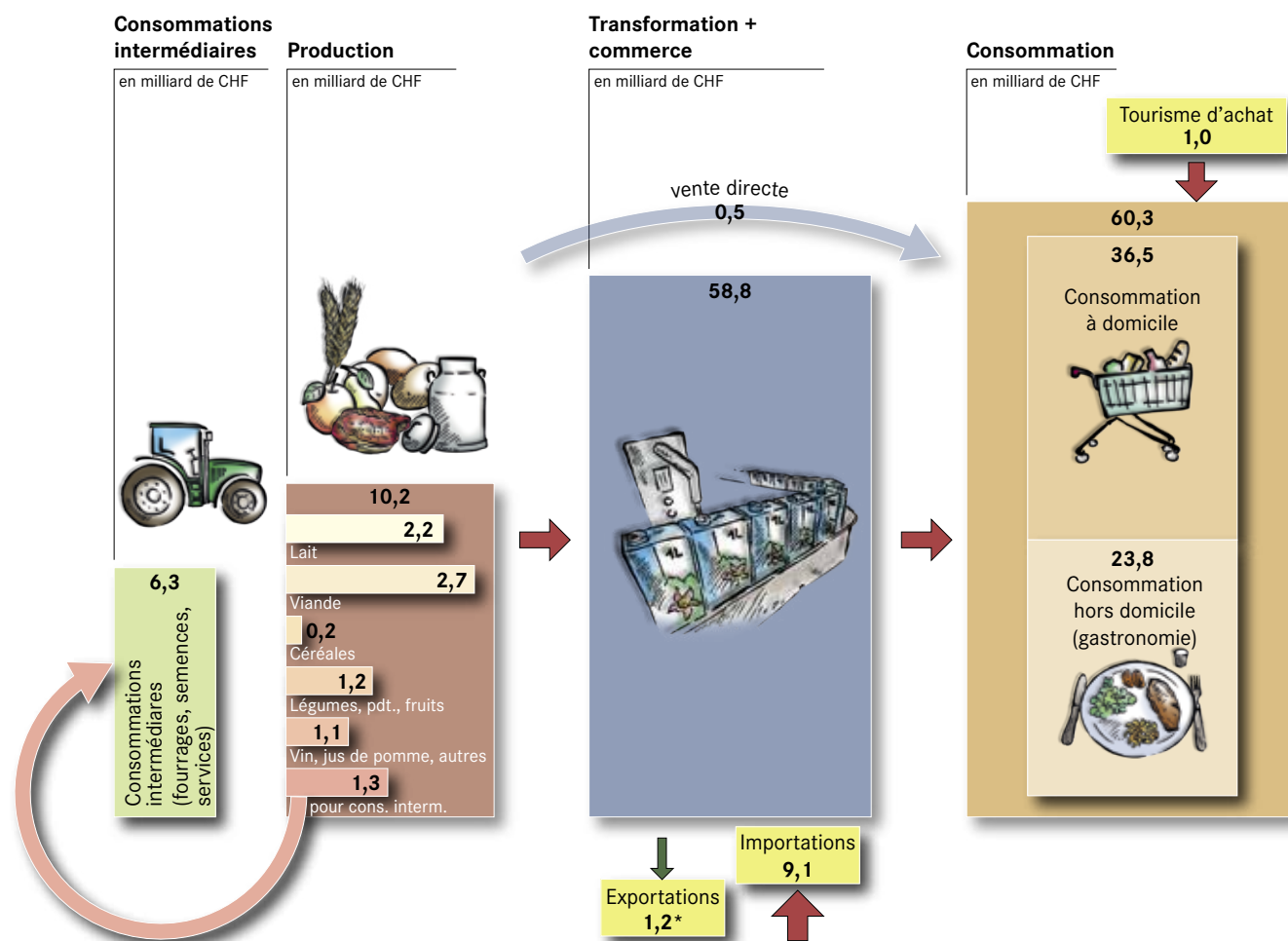
alimentaires (hors boissons) est d'environ 30%¹¹. Autant dire qu'elle a considérablement diminué. En effet, elle était encore de 51% il y a 40 ans et de 41% il y a 30 ans¹². Il convient tou-

tefois de noter que le degré de transformation des denrées alimentaires a augmenté durant cette période.

Les producteurs indigènes reçoivent à peine 13 centimes par franc que dépensent les consommateurs suisses pour les denrées alimentaires (produits suisses et étrangers

Figure 3: Vue d'ensemble du marché agricole suisse.

Source: USP, Agristat; © Bruno Wanner



*) sans boissons sans alcool (surtout café et boisson énergisante)



« LES PAYSANS SONT DANS UNE CAGE D'ÉCUREUIL »



Entretien avec Mathias Binswanger, professeur d'économie politique à la Fachhochschule Nordwestschweiz à Olten et privat-docent à l'Université de Saint-Gall.

Est-ce que les règles générales de fonctionnement des marchés s'appliquent aux marchés agricoles?

Sur un marché qui fonctionne, un grand nombre de fournisseurs rencontre un grand nombre de consommateurs et il se forme un prix qui ne peut être influencé par aucun acteur du marché en particulier. S'il y avait un rapport direct entre paysans et consommateurs, nous aurions un marché qui fonctionnerait. Mais aujourd'hui, ce n'est pas le cas, en particulier sur les marchés agricoles des pays développés.

Pourquoi?

Il existe un pouvoir considérable du côté de la demande. De nombreux petits fournisseurs ont affaire à quelques grands transformateurs qui dictent leurs conditions. Ainsi, l'écart des prix augmente. Alors que les paysans touchent de moins en moins pour leurs produits, les consommateurs doivent déboursier de plus en plus pour les denrées alimentaires vendues dans les supermarchés.

Les marchés agricoles présentent-ils d'autres particularités?

Les transformateurs de denrées alimentaires veulent que les paysans leur livrent certains produits homogènes et standardisés, par exemple du lait cru d'une qualité bien précise. Que le produit vienne du paysan A, B, C ou D, il ne doit y avoir aucune différence. Ainsi, les paysans sont exclus de la concurrence qualitative. Ils ne peuvent pas mettre en place une offre de produits différenciés (à l'exception des viticulteurs). Il ne reste donc que la concurrence des prix, qui pousse les paysans à produire des quantités croissantes à des prix réduits. Résultat: les paysans sont de moins en moins nombreux, mais de plus en plus productifs. Étant donné l'inélasticité de la demande de matières premières agricoles, les prix diminuent et les revenus des paysans continuent de s'amenuiser. C'est ce que l'on appelle la «cage d'écureuil de l'agriculture».

Quels sont les défis à venir pour les marchés agricoles suisses?

D'une part, il faut obtenir une protection douanière suffisante; d'autre part, il s'agit surtout de renforcer la création de valeur à la ferme même. Autrement, le déclin de l'agriculture s'accroîtra brutalement et la disparition des transformateurs du premier échelon ira croissant.

Existe-t-il des instruments permettant de corriger les déséquilibres?

En Suisse, nous intervenons massivement par les paiements directs et par les droits de douane. Pour les paiements directs, nous devrions privilégier un système simple, au lieu d'élaborer des critères de plus en plus sophistiqués comme dans la Politique agricole 2014-2017.



confondus). Cette part a également tendance à reculer sur le long terme.

Dans le même temps, les coûts de production augmentent dans l'agriculture. Au cours des 35 dernières années, les prix des intrants sont passés de 62 à 100 points de l'indice¹³.

Les partenaires situés en aval des agriculteurs dans la chaîne de création de valeur se partagent 29,4 milliards de francs ou 70%¹⁴ des dépenses alimentaires des consommateurs à titre de marge commerciale et de transformation.

La valeur des denrées alimentaires et des boissons importées s'élève à 10,1 milliards de francs, ce qui correspond à presque 17%¹⁵ des dépenses de consommation pour ce type de produits.

LA DIVERSITÉ DES MARCHÉS AGRICOLES SUISSES

En principe, les propriétés décrites en introduction se retrouvent sur les différents marchés agricoles suisses. Il s'agit notamment

13-14 Source: USP, Agristat

15 Sources: Administration fédérale des douanes (AFD); USP, Agristat

16 Source: Fédération des Producteurs Suisses de Lait (PSL)

17 Source: USP, Agristat

18 Source: Administration fédérale des douanes (AFD)

« Avec le changement climatique, les extrêmes météorologiques s'accroîtront et se multiplieront, ce qui accroîtra la volatilité des marchés. À l'avenir, la capacité à gérer ces risques gagnera en importance. »

Robert Jörin, économiste agraire, EPF de Zurich

de la faible élasticité des prix, des évolutions cycliques, de la volatilité des prix, de la structure en X, du lien au sol, de la grande interchangeabilité, de l'intégration verticale et de la dépendance aux interventions étatiques. L'importance de ces différents aspects varie d'un marché à l'autre. Pour mettre en évidence les principales différences, nous examinerons ci-dessous les marchés du lait, des œufs, des céréales et des légumes. Chaque marché est d'abord décrit, puis illustré par le portrait d'une exploitation.

LE MARCHÉ DU LAIT: LE GRAND DÉFI

En Suisse, environ 23000 exploitations – près de 40% de toutes les exploitations agricoles – produisent à peu près 3,4 millions de tonnes de lait destiné à la vente¹⁶. En 2013, la valeur du

lait produit atteignait 2,2 milliards de francs, soit 21,6% de la production agricole totale¹⁷. Par ailleurs, le marché du lait est un des rares marchés agricoles en Suisse à présenter un excédent d'exportation. En 2013, la valeur des exportations s'élevait à 659 millions de francs, contre 465 millions de francs pour les importations (sans le chocolat)¹⁸. Bref, le marché laitier est le fer de lance de l'agriculture suisse.

Différents segments de marché

Le marché du lait se subdivise en deux segments, celui du lait de centrale et celui du lait de fromagerie. Les produits issus du lait de centrale sont largement interchangeables et donc faiblement différenciables; c'est le cas, par exemple, de la poudre de lait et du beurre. Pour le fromage, la situation est différente: de nombreux fromages suisses ont une marque

En bref

Le lait est le seul bien dont la Suisse produit plus qu'elle ne consomme. Le taux d'approvisionnement est de près de 120%. Cela tient notamment au fait que 70% des surfaces utiles sont des herbages et ne peuvent donc servir à l'alimentation humaine que par la transformation. Traditionnellement, nous exportons surtout du fromage et des produits laitiers transformés. Le marché du lait se subdivise en lait de centrale et en lait de fromagerie. Le marché du fromage est totalement ouvert avec l'UE. Le lait de centrale est une *commodity* dont l'échelon de la transformation est fortement concentré. Dès lors, il n'est pas aisé pour les producteurs de faire entendre leur voix auprès des acheteurs.



« Les secteurs de production de l'agriculture suisse n'ont pas tous le même niveau de compétitivité. Nous ne devons pas affaiblir le plus concurrentiel: l'économie laitière. C'est pourquoi il n'est pas indiqué d'ouvrir hâtivement le marché du lait de centrale. »

Urs Riedener, CEO du groupe Emmi

ou une appellation d'origine bien établies qui les distinguent clairement de leurs concurrents. Ces variétés sont généralement fabriquées dans des fromageries artisanales.

En revanche, le lait de centrale est principalement transformé par de grandes entreprises. Les quatre plus grandes enseignes transforment plus de 90% du lait de centrale. Les nombreux producteurs de lait de centrale font donc face à quatre grands transformateurs. Ce déséquilibre structurel est renforcé par le grand nombre d'organisations actives dans la vente de lait (plus de 30). Les organi-

sations de négoce sont soit des organisations de producteurs, soit des organisations de producteurs-utilisateurs. Le marché du lait se caractérise donc par un grand nombre de producteurs et par une forte concentration à l'échelon des transformateurs. Cette structure place les organisations de négoce dans une position de faiblesse, car il est facile de les mettre en concurrence les unes avec les autres. C'est pourquoi il importe qu'elles collaborent étroitement.

Il existe une autre différence entre les deux segments: depuis 2007, le marché du fromage

est entièrement libéralisé entre la Suisse et l'Union européenne. Dès lors, les exportations de fromage suisse vers l'Union européenne ont fortement progressé, mais les importations de fromages européens vers la Suisse ont augmenté encore davantage. La Confédération compense la disparition de la protection douanière en versant un supplément pour le lait transformé en fromage de 15 centimes par kilo de lait et un supplément de non-ensilage de 3 centimes par kilo. En 2013, la Confédération a dépensé près de 300 millions à cet effet.

Fort besoin d'investissements

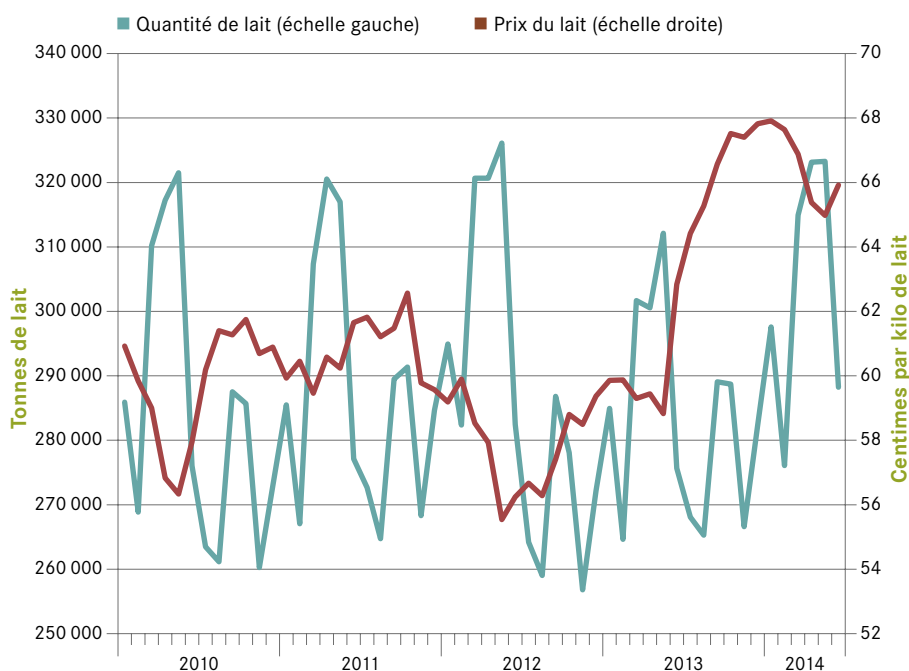
De façon générale, le marché du lait se caractérise par des investissements importants, qui entraînent des coûts fixes élevés. Ainsi, les agriculteurs sont liés à la production laitière pour une période relativement longue. Par conséquent, ils ne peuvent abandonner la production en fonction des fluctuations de prix. Par ailleurs, le lait frais est périssable et les vaches doivent être traitées tous les jours. Aussi est-il particulièrement important pour les producteurs de bénéficier d'une garantie d'écoulement. Enfin, la production laitière connaît des fluctuations saisonnières naturelles (fig. 4) sur lesquelles les producteurs n'ont qu'une emprise limitée. Ces fluctuations peuvent conduire à des excédents saisonniers qui se répercutent sur les prix.

Les conditions-cadres du marché laitier

Depuis 2009, la Suisse a abandonné le système des contingents pour le marché du lait. En principe, chaque producteur est aujourd'hui libre de produire la quantité qu'il souhaite et de

Figure 4: Évolution de la quantité et du prix du lait de centrale.

Source: USP, Agristat





Famille Werder de Ganterschwil, SG: David, Rahel, Eliane, Urs et Marlis avec leur vache Ragusa

La passion de la production laitière

L'exploitation bio de la famille Werder trône au milieu des collines verdoyantes du Toggenburg, à 740 mètres d'altitude. Douze vaches de la race brune se prélassent à l'ombre de l'étable, avant d'être traitées, affouragées, puis menées au pâturage pour la nuit. Toute la famille trouve du plaisir à la production laitière et les enfants y participent volontiers dans leur temps libre. Chaque année, la famille livre 90 000 kilos de lait à la fromagerie du village, qui le transforme en Appenzeller. Deux fois par jour, Urs ou sa femme Marlis y livrent les boilles de lait. Le trajet est court et la route praticable toute l'année, ce qui permet de faire l'économie d'un tank à lait. La fromagerie transforme annuellement environ 3,9 millions de kilos de lait; un tiers à peu près de cette quantité est du lait bio, comme celui de la famille Werder. Les paysans de Ganterschwil ont la chance de collaborer avec une fromagerie qui achète leur lait à un prix très intéressant dans le contexte actuel. En effet, ils reçoivent aujourd'hui 89,2 centimes par litre de lait bio et 77,6 centimes par litre de lait conventionnel. Il n'est guère étonnant, dès lors, qu'Urs Werder se dise assez satisfait du prix actuel. De façon générale, il estime que «pour un litre de lait, un prix de 70 centimes est approprié». D'après lui, les quelque 78 centimes que ses collègues touchent au village pour le lait de non-ensilage représentent un prix correct. Au-dessous, il devient difficile, voire impossible de couvrir les coûts de production, surtout pour les petites exploitations et pour les paysans des régions de collines ou de montagne, explique-t-il. Selon lui, le prix du lait doit permettre d'investir dans la production,

sans quoi l'abandon est programmé à moyen ou à long terme.

Aux yeux d'Urs Werder, la situation actuelle (été 2014) du marché laitier est bonne. Il juge qu'à l'avenir, la principale difficulté sera de gérer les fluctuations escomptées des prix. Dans le cas du lait de fromagerie, elles découlent de variations saisonnières sur le marché du fromage. Par exemple, la consommation de fromage augmente à l'approche de Noël, ce qui, par anticipation, produit un effet positif sur le prix du lait en automne. «La planification des quantités, bien connue pour l'Appenzeller, est adaptée mensuellement selon la situation (vente et stocks). Nombre de fromageries pratiquent des prix variables d'une saison à l'autre, les paysans le savent et adaptent la gestion de leur exploitation en conséquence», explique Urs Werder, qui assume en outre la présidence de la fromagerie de Ganterschwil. La famille Werder, très active, s'engage pour défendre les intérêts des producteurs de lait. Ainsi, Urs est membre du conseil d'administration de la coopérative Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost. «En Suisse, la production laitière sera encore plus spécialisée à l'avenir», prédit-il. D'après lui, à côté des grandes exploitations entièrement professionnelles, il restera de petites entités gérées par des passionnés. Toutefois, ces dernières ne dégagent souvent pas un revenu suffisant et leurs propriétaires ont besoin d'un gagne-pain à l'extérieur. C'est le cas d'Urs Werder, qui travaille accessoirement dans une fiduciaire.

Portrait de l'exploitation

Superficie: 10 ha de prairies naturelles

Zone: zone de collines

Animaux: 12 vaches, 6 têtes de jeune bétail, dont une partie sous contrat d'élevage, 2 chèvres, Flipp, le chien de ferme, et quelques lapins

Cultures spéciales: fruits à cidre et cerises

Ce qu'il conseillerait à un jeune professionnel? C'est tout vu, car son fils aîné, Fabian, vient de terminer avec succès un apprentissage d'agriculteur. «Pour être producteur de lait, il faut d'abord être passionné – et c'est valable pour le partenaire également», déclare Urs Werder. Pour lui, le b. a.-ba du professionnel consiste en une gestion efficace, rigoureuse et bien pensée. La maîtrise des coûts gagnera fortement en importance à l'avenir et représentera un défi pour toutes les exploitations agricoles, estime-t-il. Mais la passion seule ne suffit pas: «Si la production laitière ne permet pas de gagner un revenu décent, nos jeunes professionnels bien qualifiés auront tôt fait de choisir un secteur offrant de meilleures perspectives salariales.»



« Le marché du lait est particulièrement complexe. Il ne fonctionne que partiellement, même si, en principe, la présence d'une grande quantité de lait sur le marché entraîne des prix réduits. Et ce, en dépit des prix indicatifs. Ce qui ne fonctionne pas, c'est la gestion des quantités au moyen du lait C. D'abord parce que ce segment est facultatif, ensuite parce qu'il est soutenu aujourd'hui par LactoFama, après l'avoir été par l'IP Lait; dès lors, le mécanisme initialement prévu pour gérer les quantités a perdu de facto son efficacité. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

la vendre à qui il l'entend. Par voie de conséquence, la production laitière a connu une hausse. Entre 2005 et 2012, elle a augmenté d'environ 200 000 tonnes, soit à peu près de 5%. Cette évolution, combinée à d'autres facteurs tels que le franc fort et l'ouverture du marché du fromage, a conduit à un recul du prix du lait. L'Interprofession du lait (IP Lait) joue à cet égard un rôle important dans le marché du lait de centrale. Créée en 2009, elle prend différentes mesures pour accroître

En bref

Produit de masse (*commodity*) classique, les céréales sont exposées à la concurrence mondiale. Les céréales suisses sont protégées par des droits de douane. Néanmoins, la surface de céréales fourragères ne cesse de se réduire parce que leur culture n'est plus rentable. Aussi l'un des principaux enjeux pour ce marché consiste-t-il à accroître l'attractivité des céréales fourragères en Suisse sans faire augmenter les prix des fourrages.

la stabilité et la transparence. L'instrument de la segmentation vise un approvisionnement du marché laitier conformément à ses besoins. Le lait de centrale est réparti dans trois segments. Selon le canal de vente des produits, le lait est attribué au segment A, au segment B ou au segment C, pour lesquels l'IP Lait fixe des prix indicatifs. Comme la segmentation n'est pas appliquée systématiquement et n'a donc qu'une influence limitée sur le marché, les dix plus grandes organisations de négoce de lait et la Fédération des Producteurs Suisses de Lait (PSL) ont créé en 2014 la plateforme LactoFama AG, qui permet d'alléger et de stabiliser le marché en période d'excédents saisonniers.

LE MARCHÉ DES CÉRÉALES, OU LA RÉALITÉ DES COMMODITIES

Les céréales représentent les denrées agricoles de base classiques. Facilement transportables et stockables, elles se prêtent idéalement au commerce mondial, où le prix est le principal argument de vente. C'est la matière première agricole de masse par excellence, ou *commodity* en anglais. Cependant, les céréales

sont aussi un agent énergétique important et une composante essentielle de l'alimentation des humains et des animaux de rente. Aussi la Confédération a-t-elle pris certaines mesures pour protéger la production céréalière suisse et ne pas la laisser à la merci des lois du commerce mondial.

Consciente des exigences du marché, la filière céréalière cherche à y répondre par une sélection appropriée. Les objectifs de sélection sont discutés et fixés par l'ensemble de la filière. Cela permet d'obtenir des variétés adaptées tant au site (climat) qu'aux conditions de production (résistance) et répondant aux exigences qualitatives de l'industrie de transformation.

En Suisse, la surface céréalière couvre environ 145 000 hectares (maïs grain compris)¹⁹, soit plus de la moitié des terres ouvertes. En revanche, avec une valeur de production de près de 338 millions de francs par année²⁰, les céréales représentent à peine 4% de la valeur de la production agricole. Le marché des céréales se compose de céréales panifiables, destinées à la consommation humaine, et de céréales fourragères, utilisées pour les animaux de rente.

¹⁹ Source: Fédération suisse des producteurs de céréales (FSPC)

²⁰ Source: comptes économiques de l'agriculture (CEA), OFS, données provisoires 2013

²¹ Source: Fédération suisse des producteurs de céréales (FSPC)



« Il y a de grandes différences de prix entre les céréales suisses et les céréales étrangères. Il s'agit là d'un bien interchangeable destiné à la transformation. Par conséquent, nous ne pouvons soutenir la production indigène que par des interventions sur le marché telles que droits de douane et paiements directs. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

L'importance de la protection douanière

Les besoins des minoteries suisses sont couverts à 85% environ par la production indigène de céréales panifiables. Celles-ci bénéficient d'une protection douanière sous forme de droits de douane, mais il existe un contingent douanier de 70 000 tonnes, soit 15% de la production indigène²¹. Les droits de douane hors contingent sont très élevés, raison pour laquelle les importations se font presque exclusivement dans le cadre du contingent tarifaire. Le droit de douane à l'intérieur du contingent est de 23 francs au maximum pour 100 kilos,

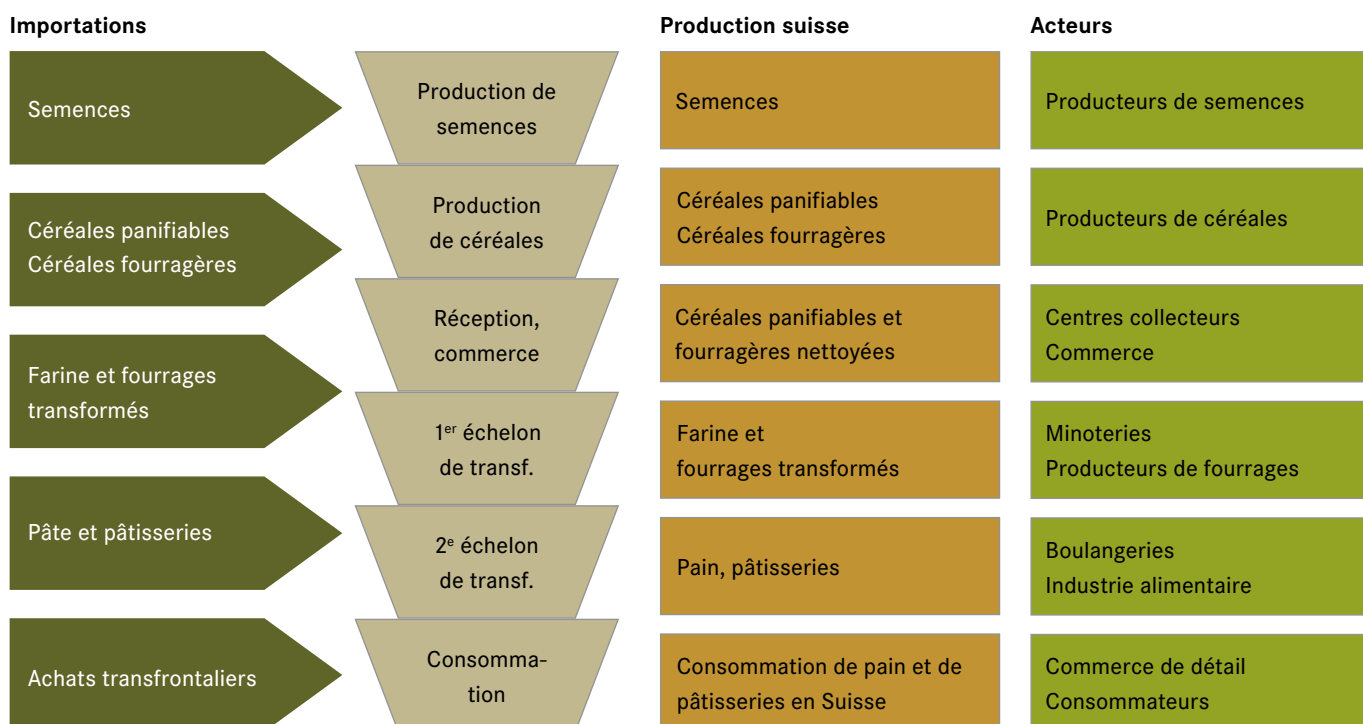
mais il peut être réduit selon l'évolution des cours mondiaux. Bien que les importations de céréales panifiables ne représentent qu'une petite part du marché suisse, elles jouent un rôle décisif dans la fixation des prix: le prix des céréales panifiables suisses franco minoterie correspond à peu près au prix des céréales importées franco minoterie, cumulé du droit de douane. Autrement, le risque serait grand qu'une forte augmentation des importations de farine remplace les importations de céréales et que la farine suisse perde sa compétitivité (fig. 5). C'est pourquoi il importe que les diffé-

rents acteurs discutent ensemble et trouvent des solutions convenables pour chacun. Ils ont donc fondé en 1999 l'interprofession swiss granum, qui réunit les producteurs, les centres collecteurs, les commerçants, les meuniers, les boulangers, les grands distributeurs et les producteurs de viande. Swiss granum est chargée de définir chaque année les prix indicatifs des céréales selon la situation du marché.

Céréales fourragères: un conflit d'intérêts

Les céréales fourragères font l'objet d'un conflit d'intérêts au sein de l'agriculture. D'une

Figure 5: Marché des céréales – la concurrence des importations tout au long de la chaîne de création de valeur.





«J'ai besoin de céréales pour mon assolement»

Qui aurait pu prédire que Raphaël Miazza exploiterait 65 hectares de grandes cultures dans le Gros-de-Vaud? Après une formation d'horticulteur, il a fréquenté la haute école spécialisée de Lullier, puis exercé différents métiers, jusqu'au jour où il a pu reprendre la ferme de son oncle. Raphaël Miazza s'est lancé et ne le regrette pas: «Le travail d'agriculteur est varié et j'aime travailler en indépendant.» Le statut d'entrepreneur lui convient. Au lieu d'acheter des machines agricoles onéreuses, il investit actuellement dans un chauffage à granulés de bois. Il produit ainsi de la chaleur pour lui et les maisons environnantes.

Il a du mal à se faire à la sévérité croissante des conditions-cadres imposées aux agriculteurs: «Aujourd'hui, je croule sous la paperasse pour arriver à répondre à toutes les exigences et à fournir les justificatifs demandés.» Une brochure du canton vient justement d'arriver: il s'agit d'une longue liste de mesures relatives aux nouvelles contributions à la qualité du pay-

Portrait de l'exploitation

Superficie: 43 ha, surface exploitée de 65 ha grâce à une communauté partielle d'exploitation avec le voisin

Zone: zone de plaine, 620 m d'altitude

Cultures: 27,3 ha de blé, 11,7 ha de colza, 10,5 ha de semenceaux de pommes de terre, 8 ha de betteraves à sucre, 1 ha d'orge et 2 ha de jachère fleurie, 3,5 ha de prairie extensive, comme surface de compensation écologique

Animaux: 25 poules et quelques lapins

sage. La lettre d'accompagnement explique que, la première année, il faut satisfaire à l'une d'elles dans les projets vaudois de mise en réseau. Par la suite, elles seront au nombre de trois. Maintenant que les paysans sont devenus entrepreneurs et cultivent des surfaces étendues, plus faciles à exploiter, on leur offre de l'argent pour réduire les surfaces et diversifier le paysage. «En politique agricole, bien des choses empêchent une agriculture concurrentielle répondant au marché», déplore Raphaël Miazza.

Lui-même a concentré l'assolement autour de ses cultures principales: pommes de terre, colza, betteraves à sucre et blé. Comme son oncle, il s'est spécialisé dans la production de semenceaux de pommes de terre. Il s'agit d'une culture difficile, car il est impératif que les plantes et les tubercules soient sains. Cela exige beaucoup de travail manuel, surtout quand on utilise un minimum de produits chimiques contre les mauvaises herbes. Il cultive, qui plus est, la variété Amandine, connue pour sa grande qualité. Dans son petit magasin, il vend notamment son huile de colza et les œufs de ses 25 poules. Pour les semenceaux de pommes de terre, le colza et les betteraves à sucre, une rotation appropriée est un facteur déterminant. Sinon, les maladies et les ravageurs rendent la vie dure au paysan.

C'est pourquoi Raphaël Miazza sème du blé panifiable sur presque la moitié de ses surfaces cultivées, et même un peu d'orge à l'occasion. «L'avantage avec le blé, c'est que les risques de production sont normalement limités. Mes

trois autres cultures sont plus lucratives, mais les résultats plus incertains parce que quantité et qualité fluctuent fortement en fonction de la météo», explique-t-il. Il est de toute façon obligé de cultiver des céréales, nécessaires à l'assolement. Ainsi, il sème son blé en automne, même si, à son grand regret, l'interprofession swiss granum n'a jamais été en mesure, au cours des dernières années, de fixer un prix indicatif à l'avance, si ce n'est juste avant la récolte.

Il a calculé qu'il est plus rentable pour lui de produire selon un modèle extensif et selon les directives d'IP-SUISSE. Pour être reconnu, il doit obtenir un minimum de points pour ses prestations de biodiversité. Dans ce type de production, les rendements n'atteignent pas le maximum possible, mais il peut prétendre à la contribution extenso de 400 francs par hectare en sus des 1300 francs de paiements directs versés par la Confédération pour les terres ouvertes. Il bénéficie en plus d'un supplément d'IP-SUISSE de 6 à 9% sur le prix à la production ainsi que d'une «justification de livraison» réglée par contrat. Les céréales IP-SUISSE entrent dans le programme Terra-Suisse de Migros, qui les transforme en farine et en pain et en assure la vente. Il existe donc une dépendance vis-à-vis de cette grande enseigne de la distribution, mais «s'il en ressort quelque chose pour nous, les agriculteurs, c'est mieux que rien», constate Raphaël Miazza avec pragmatisme.



part, les céréaliers ont besoin de prix rémunérateurs et, d'autre part, les éleveurs veulent pouvoir acheter des fourrages relativement bon marché pour être compétitifs. C'est pourquoi la protection douanière des céréales fourragères est significativement moindre que celle des céréales panifiables. De plus, en vue d'assurer une certaine stabilité au marché suisse des fourrages, la Confédération a mis en place le système dit «des prix-seuils»: les droits de douane des céréales fourragères sont adaptés mensuellement pour que les prix suisses correspondent aux prix-seuils visés. Malheureusement, le système actuel ne permet pas de garantir le maintien à long terme de la production de céréales fourragères en Suisse, car elle n'est pas assez intéressante économiquement. Ainsi, leurs surfaces reculent constamment depuis de nombreuses années. En conséquence, les importations de fourrages concentrés sont en augmentation.

LE MARCHÉ DE L'ŒUF: INTÉGRATION VERTICALE

Au début des années 1990, le marché suisse de l'œuf a dû relever un défi de taille, unique en Europe: le peuple suisse ayant voté en 1979 l'interdiction de la détention en batteries, les producteurs avaient jusqu'en 1991 pour se mettre en conformité. Quelques producteurs ne voulant pas suivre cette voie ont fermé leur exploitation de poules pondeuses. Les autres

ont adapté leurs poulaillers et remplacé les cages par des volières. Celles-ci permettent aux animaux de bouger, de picorer, de se nourrir, de pondre et de voler librement. Ce type de détention correspond aux besoins naturels des poules pondeuses. Par ailleurs, la plupart des poulaillers suisses sont équipés aujourd'hui d'un jardin d'hiver où les animaux ont accès à l'air frais et à la lumière naturelle. Même si elle n'est pas obligatoire, cette mesure est devenue la norme dans les exploitations suisses de production d'œufs.

Réglementation très dense

À la différence des pays voisins européens, la Suisse a une législation limitant les effectifs de poules pondeuses à 18 000 têtes par exploitation, ce qui exclut les élevages industriels. À l'étranger, il existe des élevages comptant plus de 100 000 animaux. Malgré les nombreuses prescriptions et restrictions, le secteur des œufs s'est fait une bonne place au cours des dernières années. En 2013, notre pays a produit 812 millions d'œufs²², soit l'équivalent de 230 millions de francs²³. Ce chiffre d'affaires a été réalisé par un total de 13 600 exploitations

En bref

En Suisse, la production d'œufs couvre 55,6% de la consommation. La couverture est particulièrement bonne pour les œufs frais, car les œufs indigènes sont très demandés. Une grande partie de la production se fait sous contrat: l'aviculteur a peu de marge de manœuvre entrepreneuriale, mais profite en contrepartie de prix fixés d'avance et de quantités de prise en charge garanties.

Des débouchés potentiels existent dans le secteur de la transformation, qui utilise majoritairement des œufs importés uniquement pour des raisons de prix.

de taille très variable, dont 677 exploitations professionnelles²⁴. Le marché suisse est étroitement suivi par GalloSuisse, l'association des producteurs d'œufs. Celle-ci s'occupe de la communication et du marketing, et elle veille par l'intermédiaire de la ComPa (commission paritaire des œufs, composée de 5 représentants des négociants d'œufs et de 5 représen-

« Le marché de l'œuf fait la part belle aux labels. Le consommateur suisse est très sensible aux aspects de la détention et de l'alimentation. Une grande partie des œufs frais sont donc des œufs suisses. Pour faire face à la concurrence étrangère, les produits agricoles suisses doivent offrir un «plus» en matière de qualité (bien-être des animaux, durabilité, sécurité alimentaire ou fraîcheur). Ces plus-values, nous entendons les promouvoir activement. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

22 Source: GalloSuisse, 2014

23 Source: comptes économiques de l'agriculture (CEA), OFS, données provisoires 2013

24 Source: GalloSuisse, 2014

tants des producteurs) à ce que les différents acteurs de la filière respectent leurs cahiers des charges respectifs.

Deux segments de marché

Le marché de l'œuf comprend deux secteurs. Celui des œufs destinés à la transformation industrielle s'approvisionne pour une grande part sur le marché d'importation. Moins de 10% des œufs produits en Suisse sont utilisés par l'industrie alimentaire²⁵. Dans ce segment, les produits d'importation exercent une forte pression

concurrentielle. L'autre secteur est celui des œufs frais en coquille, le principal débouché de la production suisse d'œufs. Près des deux tiers des œufs suisses sont vendus sous contrat. Le tiers restant est vendu directement aux consommateurs, aux restaurateurs et aux petits distributeurs. La commercialisation directe donne une plus grande marge de manœuvre au producteur, mais celui-ci endosse tous les risques économiques. La production sous contrat est synonyme de stabilité et de sécurité, puisqu'elle garantit généralement des prix

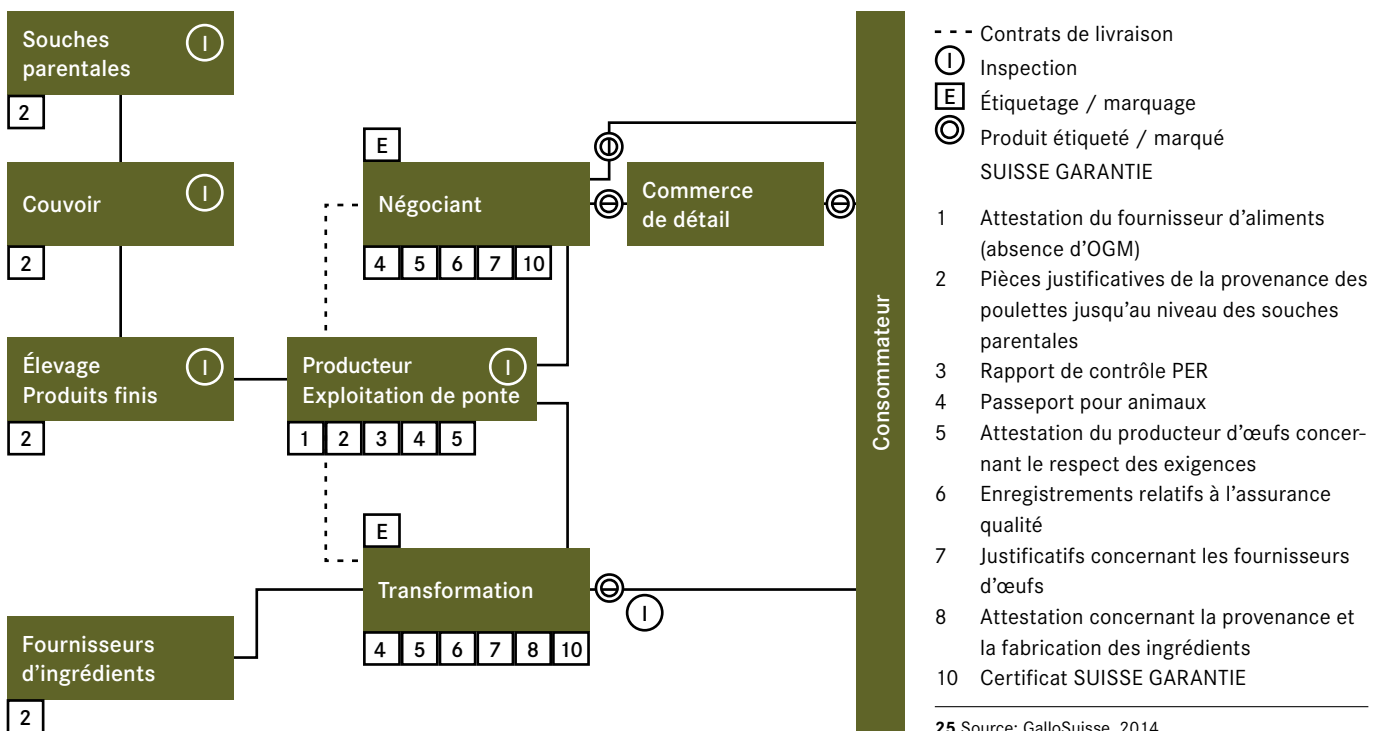
et des quantités de prise en charge fixes. Ce marché est dominé par trois grandes entreprises opérant en étroite collaboration avec les deux plus grands distributeurs de Suisse. La production sous contrat (fig. 6), qui commence souvent déjà au niveau des fournisseurs d'aliments et de poussins, englobe le producteur à la ferme et le négociant (intégration verticale).

Particularités du marché suisse de l'œuf

Le marché de l'œuf se caractérise non seulement par ses normes de production sévères

Figure 6: Chaîne de création de valeur du marché suisse de l'œuf.

Source: GalloSuisse, 2014





Famille Münger de Diemerswil, BE: Tobias, Thomas, Oliver, Noemi et Damaris. Robin, le fils aîné, n'est pas sur la photo.

Le bœuf et l'œuf

Avec sa décoration haute en couleurs, le gros camion d'EiCo, une filiale du groupe fenaco spécialisée dans le commerce d'œufs, montre clairement que tout tourne ici autour de l'œuf. Il va chercher les œufs de Thomas et Damaris Münger à Diemerswil (BE) pour les vendre. Avec 9000 poules pondeuses, les Münger produisent chaque jour 8500 œufs, soit au total 2,4 millions d'œufs par an. Ils ont signé avec EiCo un contrat qui fixe la quantité pouvant et devant être livrée. Thomas est membre du comité de la CI (communauté d'intérêt) EiCo, où les fournisseurs font valoir leurs intérêts communs et négocient chaque année les prix. «Ce que j'apprécie, c'est que les mêmes conditions valent pour tous les fournisseurs. Nous ne nous tirons pas dans les pattes», se félicite Thomas. Il se rappelle qu'à l'époque, la situation de la branche était aussi confuse qu'aujourd'hui celle du marché du lait. Thomas ne souhaite pas revenir en arrière. Jusqu'en 2010, les Münger produisaient aussi du lait, mais ils arrêtaient par la suite parce que le prix du lait baissait, que l'étable n'était plus conforme à la législation sur la protection des animaux et qu'ils avaient peu d'espoir de voir une amélioration de la situation sur le marché.

Avec leur exploitation de poules pondeuses, ils sont intégrés dans un système réglementé. Les fournisseurs d'EiCo s'approvisionnent en aliments au même endroit (chez UFA, une filiale de fenaco). Les poulettes proviennent de l'entreprise Burgmer Geflügelzucht à Weinfelden. EiCo planifie les mises en place et les fins de série des poules afin de couvrir les pics de la demande à Noël et à Pâques et de pouvoir gérer le creux estival. Les Münger bénéficient

ainsi d'une planification sûre, avec l'inconvénient d'une faible marge de manœuvre et d'une forte dépendance. Car ce marché est en Suisse dans les mains de trois à quatre entreprises, dont EiCo. C'est la raison pour laquelle les Münger misent aussi sur la vente directe, le fief de Damaris. Au volant de son minibus, elle approvisionne les ménages, les boulangeries, les magasins, les EMS et les restaurants des environs. Les Münger commercialisent environ 10% de leur production sans intermédiaires, tendance à la hausse. Un véritable défi, selon Damaris: «Ça marche bien, mais il faut être disponible en permanence». En plus des œufs en coquille, Damaris vend maintenant de la masse d'œufs et des œufs durs... suisses, naturellement! Afin de ne manquer aucune tournée hebdomadaire, la famille ne s'accorde depuis des années que quelques jours par an pour souffler. Cet été, toutefois, les Münger sont partis pour deux semaines en vacances, car Damaris a maintenant une auxiliaire qui l'aide au besoin.

Avec 9000 volailles, les Münger gèrent ce qu'on appelle une exploitation de taille moyenne. En Suisse, l'effectif est plafonné à 18000 animaux. Thomas et Damaris sont contents. Ce qui les dérange, toutefois, ce sont les exigences toujours plus élevées, que personne ne veut plus financer, telles que bassins pour bains de sable ou parcours couverts, ainsi que la politique agricole qui change tous les quatre ans. «Nous profitons de la grande importance donnée par le consommateur à la provenance des œufs en coquille et de la confiance qu'il porte à notre production. Nous devons absolument garder cette confiance – un scandale des œufs

Portrait de l'exploitation

Superficie: 27 ha, dont 14 ha de terres affermées

Zone: zone de plaine, 600 m d'altitude

Cultures: 6 ha de blé fourrager, 3 ha d'orge, 3 ha de betteraves sucrières, 3 ha de colza, 3 ha de pommes de terre, 1,5 ha de triticale, 1,5 ha de maïs, 6 ha de prés (y c. surfaces de compensation sous forme de prairies extensives) et parcours herbeux pour la volaille

Animaux: 9000 poules pondeuses, 20-25 génisses sous contrat d'élevage

en Suisse serait fatal», estime Thomas. En Allemagne, les paysans touchent 7 centimes d'euro par œuf. En Suisse, cela ne suffirait même pas à couvrir les frais d'aliment pour un œuf. Il s'agit avant tout de fidéliser les clients. C'est pourquoi Thomas est favorable aux nombreux contrôles et aux sévères prescriptions d'hygiène dans l'aviculture. Autre aspect essentiel: l'offre et la demande doivent être équilibrées, ce qui constitue – outre la publicité pour les œufs suisses – la principale mission de l'organisation des producteurs GalloSuisse. S'il y a trop d'œufs sur le marché, cela fait tout de suite baisser le prix. La part des œufs indigènes n'est que de 55%, mais la production suisse n'a aucune chance dans le secteur des œufs transformés. À noter que Thomas ne cultive des céréales que pour aider à combler le manque de fourrages en Suisse. Il livre ses céréales à UFA et reçoit en échange un bon pour ses achats d'aliments pour volaille. «C'est plus un devoir moral qu'une décision d'ordre économique.»

et par sa forte intégration verticale, mais aussi par des fluctuations saisonnières. La demande est ainsi très importante juste avant Pâques, pour chuter peu après. L'offre ne peut pas réagir immédiatement à ces fluctuations. Pour que les prix ne s'effondrent pas pendant la période critique, la Confédération octroie des contributions aux mesures d'allègement du marché et aux actions. La branche contribue dans une égale mesure à l'allègement du marché. La grande importance donnée par le consommateur à la provenance des œufs en coquille est très profitable au marché de l'œuf. Lors d'un sondage mené par Demoscope en mars 2013, 84% des consommateurs interrogés ont déclaré qu'ils privilégiaient les œufs suisses. La stratégie – normes strictes de détention et exploitations familiales de taille humaine – a eu l'effet espéré. À noter que l'Union européenne (UE) interdit elle aussi les élevages en batteries depuis 2012. Une grande partie des œufs de l'UE sont cependant toujours produits dans des «cages aménagées». La branche suisse de l'œuf doit donc faire des efforts supplémentaires en matière de positionnement et de marketing afin que l'œuf suisse garde son avantage commercial sur les œufs importés.

LE MARCHÉ DES LÉGUMES: UN SYSTÈME D'IMPORTATION SUR MESURE

En Suisse, les surfaces maraîchères couvrent 10 000 hectares²⁶, soit 1% de la surface agricole utile. En valeur, toutefois, la production représente quelque 693 millions de francs ou presque 7% de la valeur générée par l'agriculture²⁷. Les carottes, les tomates, les oignons et les salades sont les principaux légumes indigènes. Sur les 3100 exploitations produisant des légumes, 1200 se sont spécialisées dans les cultures maraîchères et réalisent 95% de la production de légumes suisses²⁸.

Deux segments

La part indigène des légumes est de plus de 50%, mais diffère fortement selon qu'il s'agit de légumes frais ou de légumes de transformation. L'industrie agroalimentaire achète plus de 290 000 tonnes de légumes, dont 244 000 tonnes provenant de l'étranger²⁹. Le commerce de détail achète environ 60% des légumes frais produits en Suisse; le reste est absorbé par la consommation hors domicile (restaurants, cantines, hôpitaux, etc.) et 2 à 3% sont vendus à la ferme, sur les marchés hebdo-

En bref

Le secteur maraîcher est très dynamique et entreprenant. La production suisse de légumes frais couvre en moyenne 55% de la consommation indigène, mais ce taux varie selon le type de légume et son utilisation. Pour ce marché dépendant fortement des saisons et des coûts de main-d'œuvre, une protection à la frontière appropriée est essentielle.

madaires ou directement aux consommateurs abonnés aux paniers de légumes. Afin de regrouper l'offre destinée aux grossistes et à la transformation, les producteurs maraîchers créent des plateformes de commercialisation. Celles-ci disposent d'une quantité critique permettant de négocier le prix et la quantité, et elles facilitent la prise en compte des besoins de la clientèle. Afin d'augmenter la plus-value, de plus en plus de producteurs étoffent leur offre avec des prestations complémentaires – lavage, découpe et emballage – travaux qu'ils effectuent sur leur exploitation.

Organisation du marché

L'Union maraîchère suisse fixe chaque semaine des prix indicatifs franco grand distributeur. Pour les produits particulièrement importants tels que carottes, oignons ou tomates, des prix indicatifs pour la branche sont négociés avec les principaux acheteurs. Ces prix reflètent la situation de l'offre et de la demande. Une étroite collaboration entre producteurs, intermédiaires et détaillants est nécessaire. Le commerce de détail planifie par exemple

Tableau 1: Exemple de système d'importation pour certains légumes.

Source: Union maraîchère suisse (UMS)

| Produit | Phase libre | Phase administrée |
|---------------|--------------------------------------|---|
| Tomate | du 1 ^{er} octobre au 30 mai | du 1 ^{er} juin au 30 septembre |
| Poireau | du 15 janvier au 4 mars | du 5 mars au 14 janvier |
| Laitue pommée | du 8 décembre au 28 février | du 1 ^{er} mars au 7 décembre |



certaines actions nationales directement avec les fournisseurs. Comme ces actions ont un effet sur la demande, il faut que l'offre suive. Le marché des légumes est très dynamique et dépend de la météo. Si l'offre est faible, les producteurs peuvent pratiquer des prix élevés. Inversement, les prix chutent lorsque la météo est optimale et la production abondante. Les prix varient fortement et rapidement, les producteurs doivent donc faire preuve d'une grande souplesse.

Importance de la protection à la frontière

La production maraîchère suisse bénéficie d'un système de protection à la frontière en deux phases (tab. 1):

Phase administrée: c'est la phase de pleine production en Suisse, pendant laquelle les légumes importés sont frappés de droits de douane. Quand la production indigène couvre la demande, il n'est possible d'importer qu'au taux hors contingent, en général très élevé. Si la production suisse ne parvient pas à couvrir la demande, l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) peut libérer des contingents d'importation à des tarifs douaniers plus bas. La branche

²⁶ Source: Union maraîchère suisse (UMS), *Le marché suisse des légumes*

²⁷ Source: comptes économiques de l'agriculture (CEA), OFS, données provisoires 2013

²⁸ Source: Union maraîchère suisse (UMS), *Le marché suisse des légumes*

²⁹ Source: Centrale suisse de la culture maraîchère (CCM), 2013

³⁰ Source: Union maraîchère suisse (UMS)

« Malgré les protections douanières, les mécanismes du marché jouent aussi en Suisse: l'offre élevée d'un certain produit agricole fait pression sur son prix. Les fluctuations sont peut-être atténuées, mais perceptibles. Le jeu de la concurrence indigène joue également un rôle. Le marché très dynamique des légumes en est un bon exemple. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop

évalue deux fois par semaine les contingents à libérer. Ce système permet de réagir rapidement aux fluctuations de l'offre pour répondre à la demande.

Phase non administrée: quand un légume n'est pas disponible en Suisse et en période hors saison, on a le droit d'importer sans restrictions ou sans droits de douane. La Suisse n'exporte pratiquement pas de légumes de sa production. Du fait de leur prix relativement élevé, ils ne sont guère compétitifs à l'exportation. Les phases se basent sur les négociations du cycle d'Uruguay à l'OMC.

Particularités du marché des légumes

La grande charge de travail propre à la production maraîchère en fait le plus grand employeur de l'agriculture suisse. Les coûts de main-d'œuvre y représentent 25-55% des coûts de production³⁰, puis viennent les coûts énergétiques et structurels. Un accord de libre-échange avec l'UE affecterait la compétitivité de la branche à deux égards: des taxes douanières plus basses et des coûts salariaux beaucoup plus élevés que dans les pays voisins.



23 heures sur 24

Reto Huber est debout depuis 1 h 30 du matin. Il est 10 heures, le téléphone sonne, la récolte est en cours, et dans de nombreux bâtiments, on trie, emballe, blanchit, conditionne et charge les légumes. Spécialisée dans les cultures de plein champ, l'exploitation tient en haleine non seulement Reto, mais aussi sa femme Evelyn, ses parents ainsi que 35 employés à l'année. Les Huber produisent de grandes quantités de légumes de garde demandant beaucoup de main-d'œuvre en hiver aussi. «Nous travaillons 23 heures sur 24, il y a toujours à faire», résume cet entrepreneur qui a repris il y a deux ans, avec sa femme Evelyn, le domaine de 50 hectares de ses parents. Comme ceux-ci sont encore très actifs, la jeune famille peut s'échapper de temps en temps. L'été dernier, cependant, Evelyn et les deux enfants sont partis seuls en vacances. «À cette saison, il y a trop à faire et il me manque un professionnel», explique Reto. Reto a d'abord fait une formation de mécanicien sur machines agricoles dont il profite aujourd'hui, car il a beaucoup de machines qu'il faut réparer régulièrement.

Portrait de l'exploitation

Superficie: 50 ha, dont 18 ha en fermage, et 50 ha de terres cultivés sous contrat
Zone: zone de plaine, 450 m d'altitude
Cultures: 30 ha de salades, 25 ha de carottes, 10 ha de betteraves rouges, 6 ha d'oignons, plus à peu près 17 cultures de plein champ telles que fenouil, poireau, épinard, brocoli, courgette, rhubarbe, ainsi que 2,5 ha de surfaces écologiques et 100 pruniers

Il est par ailleurs le pionnier du pilotage assisté par GPS en Suisse. Ce dernier lui permet d'optimiser la fertilisation, les semis, les plantations, le buttage et les récoltes à l'aide du système de localisation aux ultrasons. Parmi ses employés, il y a un autre mécanicien sur machines agricoles, en plus des chauffeurs, d'une employée de bureau et de nombreux auxiliaires portugais et slovaques.

En plus de ses propres surfaces, la famille cultive presque 50 hectares dans la région en collaboration avec d'autres exploitations. Les Huber se chargent des travaux mécanisés délicats comme les semis ou les récoltes, alors que les collègues gardent la responsabilité des travaux du sol et des soins culturaux. La famille Huber s'occupe ensuite de la vente. Malgré le grand volume de production, les grands distributeurs ne constituent qu'une part modeste de la clientèle. Les Huber profitent de leur proximité de la ville de Zurich: ils ont loué une place au marché de gros à Zurich-Altstetten, sans doute le plus grand marché de produits frais de Suisse, où grossistes, détaillants, transformateurs, revendeurs et restaurateurs vont s'approvisionner. Le marché a lieu quatre fois par semaine. Il y a donc aussi à faire la nuit, chez les Huber: un premier camion part à 22 heures, la grande livraison débute à 1 h 30. Deux jours par semaine, ils vont aussi à Zurich livrer les commandes de leur soixantaine de clients. «Nous vivons de nos ventes journalières, qui dépendent entre autres de la météo: les jours propices aux grillades, les gens mangent beaucoup de salade», explique Reto. Même si les légumes prospèrent, ce n'est pas toujours le

cas des affaires. Dès que l'offre dépasse la demande, les prix chutent, ce qui est souvent le cas, car de nombreux producteurs spéculent sur les volumes de culture. L'UMS fixe chaque semaine, avec les plus importants partenaires commerciaux, des prix indicatifs et d'éventuels volumes d'importation pour la couverture des besoins de la Suisse en légumes, mais en réalité le prix se négocie entre vendeur et acheteur – chez les Huber aussi. Le marché des légumes est extrêmement dynamique et exige beaucoup d'esprit d'entreprise.

Pour les Huber, les paiements directs n'ont qu'une importance très relative: «Ils compensent le surplus de dépenses que nous occasionnons toutes les prescriptions en matière d'écologie et de biodiversité.» Le plus grand danger, selon Reto, c'est l'assouplissement de la protection à la frontière: «Les coûts de production sont beaucoup plus élevés chez nous qu'à l'étranger. Nous avons des salaires environ trois fois plus élevés et dans la production maraîchère, la part de la main-d'œuvre aux coûts de production est particulièrement élevée. Sans les taxes douanières en vigueur quand il y a assez de légumes en Suisse, nos prix ne nous laissent aucune chance.» Bien que la part indigène constitue à peine 55%, Reto est convaincu que le potentiel climatique de production est pleinement exploité, et il essaie de répartir les risques liés à la production et au prix avec une grande diversité de légumes. D'après lui, il faut avant tout soigner la qualité et garder la confiance des consommateurs.



CONCLUSION

Les particularités des marchés agricoles par rapport à d'autres marchés affectent leur bon fonctionnement ou rendent nécessaires des interventions basées sur des réflexions d'ordre sociopolitique. Il n'existe pas de recette standard: chaque secteur obéit à des règles propres, selon les conditions-cadres, la structure du marché ou son degré d'organisation. Alors que dans le marché du lait, le plus grand défi est de concilier les intérêts des producteurs, dans le marché céréalier, il s'agit surtout d'encourager la culture de céréales fourragères sans occasionner de distorsions du marché. Sur le marché des légumes, les préoccupations essentielles sont le maintien de la protection à la frontière et la disponibilité de main-d'œuvre à un coût supportable. Quant au marché des œufs, il profite de la préférence du consommateur pour l'œuf suisse, les producteurs étant fortement intégrés dans un système très réglementé, avec les avantages et les inconvénients que cela comporte.

Jusqu'où faut-il réglementer les marchés agricoles? Les avis de la branche, de la politique et des milieux scientifiques sur la question sont divergents. Le passé a montré que des interventions trop fortes créent des incitations négatives. Tout l'art consiste à intervenir le moins

« Des interventions pour assurer l'approvisionnement sont souhaitables jusqu'à un certain point. Personnellement, j'estime appropriée la combinaison d'une protection modérée à la frontière et de paiements directs – actuellement les deux grands piliers de la politique agricole suisse. »

Martin Keller, CEO de fenaco

possible et autant que nécessaire. Pour l'Union suisse des paysans (USP), les axes suivants sont prioritaires:

(I) Résister à la pression des importations

La protection à la frontière est importante pour tous les produits agricoles. Là où elle a été supprimée, comme pour le fromage, la filière dépend des paiements de compensation publics (supplément pour le lait transformé en fromage, supplément de non-ensilage). Pour l'agriculture suisse, le maintien de la protection à la frontière, y compris des mesures complémentaires, est primordial. Les mesures suivantes sont dès lors prioritaires:

- Défendre la protection à la frontière pour les matières premières agricoles dans le cadre des accords de libre-échange
- Assurer le financement du supplément pour le lait transformé en fromage
- Assurer le financement de la loi chocolatière
- Comblent les failles dans la protection douanière, comme pour la charcuterie

- Sanctionner davantage les infractions et les manquements

(II) Enthousiasmer le consommateur

L'agriculture suisse doit amener les consommateurs à préférer ses produits (comme les œufs en coquille), selon une stratégie «pull». Le client connaît les avantages et les atouts du Swissness, il est attentif à la provenance de ce qu'il achète. Il faut donc renforcer les mesures de promotion des ventes et encourager l'innovation. Les mesures suivantes sont dès lors prioritaires:

- Défendre ou développer le financement de la promotion des ventes
- Proposer des mesures dans le cadre de l'ordonnance sur la promotion de la qualité et de la durabilité dans le secteur agroalimentaire (OQuaDu)
- Encourager l'innovation
- Encourager la production régionale
- Mieux exploiter les effets de réseau dans les mesures de promotion des ventes
- Mettre en œuvre une stratégie qualité

(III) Rendre les produits de l'agriculture suisse irremplaçables

Les habitudes alimentaires changent. Le degré de transformation augmente, surtout avec la

« Pour pouvoir se démarquer à long terme de l'étranger et se positionner avec succès, les marchés agricoles suisses doivent miser sur des plus-values telles que la qualité ou la durabilité. »

Christian Guggisberg, responsable des achats Food, Coop



généralisation des produits *convenience*. Si le consommateur est très attentif à la provenance des produits frais, celle-ci est moins importante pour les produits transformés, où le nombre de composants rend l'évaluation difficile, voire impossible. D'où l'importance d'estampiller les produits constitués de matières premières suisses afin de les rendre repérables. Le succès des produits de masse dépend entièrement de la déclaration des matières premières. Ce n'est que si l'interchangeabilité est minimale que l'enthousiasme (cf. point II de la conclusion) peut se muer en avantage commercial. Les mesures suivantes sont dès lors prioritaires:

- Mettre rapidement en place des règles crédibles concernant le *Swissness*
- Améliorer la déclaration de la provenance dans le droit sur les denrées alimentaires
- Exclure les denrées alimentaires du champ d'application du principe du Cassis de Dijon
- Garder et développer l'*unique selling proposition*, par exemple le non-recours aux OGM

(IV) Rendre l'agriculture visible pour les acheteurs

L'exemple du marché du lait a montré combien la position des producteurs est faible au sein de la structure en X de la filière agroalimen-

taire. Pour la renforcer, les mesures suivantes sont prioritaires:

- Améliorer la coordination entre les producteurs
- Définir un axe stratégique commun des producteurs sur les questions commerciales
- Se positionner clairement face aux partenaires du marché
- Mieux exploiter les données relatives au marché et améliorer la transparence
- Améliorer les indicateurs de rentabilité (calcul des coûts complets)
- Utiliser de manière rationnelle les instruments de soutien, comme la force obligatoire générale, pour donner plus de poids aux producteurs sur les marchés

L'USP s'est fixé pour but d'intensifier ses activités dans le domaine du marché. À cet effet, elle a incorporé dans sa stratégie pour l'avenir les

réflexions et les mesures mentionnées dans ce rapport. Les paiements directs sont très importants pour la survie de la paysannerie, mais les ventes restent plus importantes pour le revenu agricole. Seuls des prix à la production décents offrent à long terme des perspectives aux familles paysannes!

« Chaque État est amené à intervenir d'une manière ou d'une autre sur son marché agricole pour le réguler. À mon avis, il manque une stratégie claire et fiable en ce sens dans la politique actuelle de la Suisse, surtout dans l'éventualité d'une ouverture croissante des marchés. »

Urs Riedener, CEO du groupe Emmi

« L'exploitation agricole familiale apparaît comme la formule la plus efficace dans le secteur primaire. La disponibilité personnelle et la grande souplesse nécessaires à la planification des travaux selon la météo ou la situation à l'étable ne sont généralement pas compatibles avec les objectifs de rentabilité d'investisseurs de la finance. »

Martin Keller, CEO de fenaco





Survol de l'année 2014



Survol de l'année 2014

LA PRODUCTION AGRICOLE

La végétation a poussé tôt et dru grâce à la douceur de l'hiver et du printemps. Les pluies de juillet et d'août ont mis à mal la récolte de céréales panifiables, avant qu'un bel automne ne rééquilibre la situation. La météo favorable a profité à la production végétale. Avec la drosophile du cerisier, un nouveau ravageur a fait son apparition.

Printemps estival

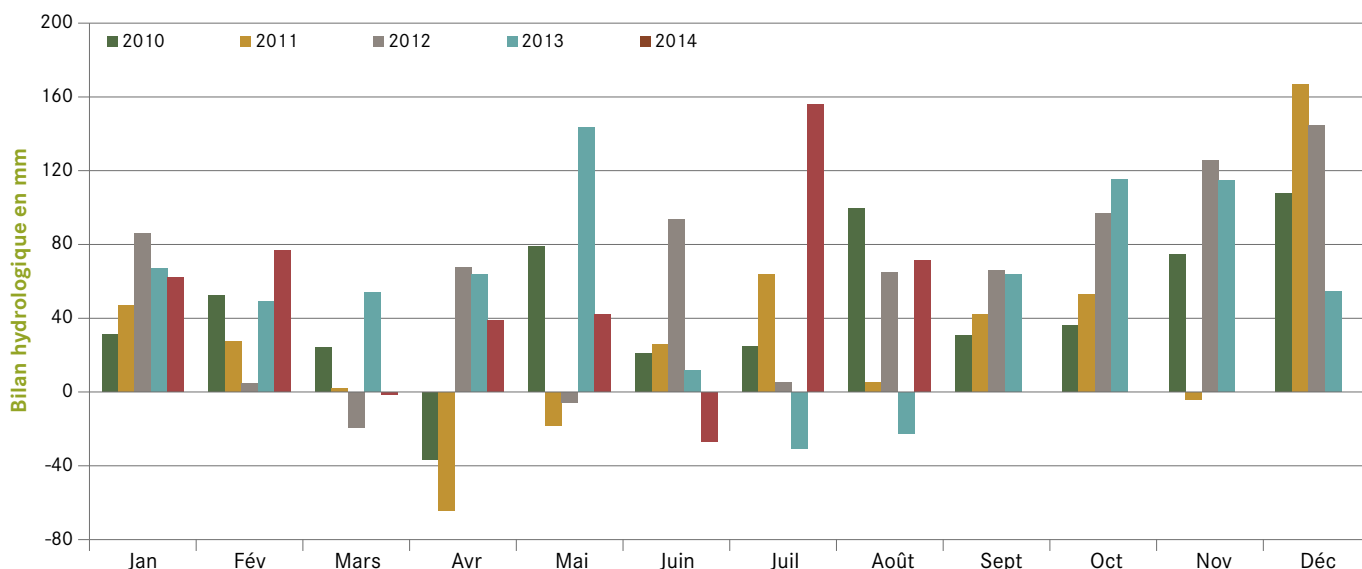
L'hiver 2013/14 a été le troisième le plus chaud depuis 150 ans. Il ne s'est même pas fait sentir sur le Plateau: Bâle, Zurich et Berne n'ont connu aucune journée sans dégel en janvier et en février. En revanche, en Suisse méridionale, l'enneigement a été le plus fort des 60 dernières années. Le printemps est revenu précocement: les arbres fruitiers ont fleuri début mars, trois semaines plus tôt que d'habitude. Le temps doux et ensoleillé a perduré en avril. Après un mois de mai plus frais, juin a été chaud et sec. En juillet, il est tombé deux fois plus de pluie que d'habitude (fig. 7) et de fortes intempéries ont causé de gros dégâts locaux. Août n'a guère été meilleur, et ce n'est qu'en septembre et début octobre qu'un regain de chaleur a inauguré un bel automne.

Belle fenaison, mauvaise récolte de regain
Grâce à la douceur du printemps, les prairies de plaine ont verdi tôt et accueilli le bétail dès le mois de mars. En plaine, la fenaison a été

abondante. Le maïs s'élevait à trois mètres et plus en été, offrant aux paysans une riche récolte de maïs-grain et de maïs d'ensilage en automne. Dès juillet, la pluie a causé des difficultés aux paysans de montagne, car elle a empêché la fenaison jusqu'en août. Le foin, trop mûr et pauvre en éléments nutritifs, n'a pu être séché qu'en septembre. Sur les alpages, les conditions étaient idéales jusqu'en juin, mais dès juillet, les sols étaient saturés en eau et le piétinement du bétail a transformé les prairies en pâturages boueux. Par conséquent, le bétail a dû quitter les alpages une à deux semaines plus tôt que d'habitude.

Figure 7: Été 2014 très pluvieux.

Bilans hydrologiques (précipitations moins évaporation) de 7 stations sur le Plateau en moyennes mensuelles. Source: MétéoSuisse





Céréales panifiables en germination

Au début de l'été, les céréales panifiables avaient belle allure. Mais durant la récolte, le froid et les pluies ont entraîné des pertes importantes en raison de la germination et des coûts de séchage. L'approvisionnement des minoteries en céréales suisses sera juste. Swiss granum a fixé le prix indicatif «récolte» à 52 francs pour la classe Top, à 50 francs pour la classe I et à 49 francs pour la classe II. Il y a eu peu de contaminations par les mycotoxines. Quant aux céréales fourragères, les rendements élevés de l'orge et du blé ont compensé le recul des surfaces. L'orge a bénéficié de bonnes conditions de semis et de récolte. Le poids à l'hectolitre est resté moyen.

Colza: rendements record

Les surfaces de colza ont légèrement augmenté. De plus, les rendements ont largement battu les records de 2011, si bien que le volume récolté en 2014 a surpassé toutes les attentes (fig. 8), mais aussi la quantité de 82 000 tonnes souhaitée par les huileries. Les surfaces de tournesol ont légèrement reculé. Pour la récolte 2014, les producteurs ont conclu des contrats pour 11 600 tonnes, la demande étant de 18 000 tonnes. Les cultures de soja et de tournesol ont bénéficié en outre du soutien de la filière des oléagineux (Pool de production oléagineux), qui cherche à en améliorer la rentabilité.

Abondance de sucre

Comme les silos de sucre n'étaient plus remplis depuis 2013, tous les espoirs reposaient sur la campagne 2014. Le quota est resté inchangé.

Les betteraves se sont bien développées grâce à des conditions de semis idéales en mars et à un printemps favorable. Dans certaines régions, l'humidité estivale a favorisé l'apparition de pourriture. En automne, une météo presque parfaite a généré des rendements record et une teneur en sucre d'un bon niveau moyen. La récolte a donc été bonne, tant sur le plan quantitatif que qualitatif, et les stocks ont été réapprovisionnés.

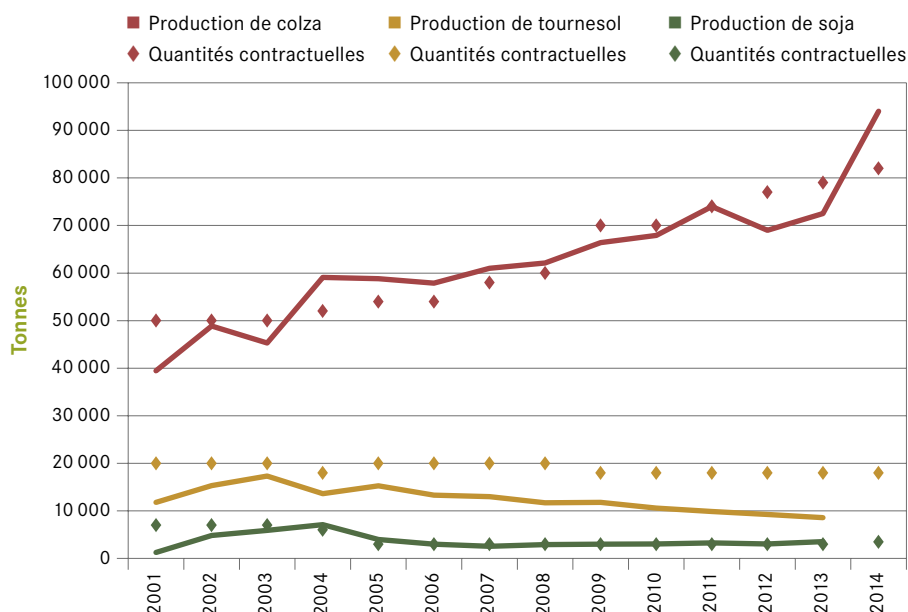
Bonne récolte de pommes de terre

Après une récolte de pommes de terre historiquement faible en 2013, celle de 2014 s'est

révélée supérieure à la moyenne malgré un été humide et de fortes variations de température (fig. 9). La qualité intérieure et extérieure était moyenne: on a observé des tavelures, des cœurs creux et de la pourriture. Le rendement à la surface a été supérieur de près de 8% à la moyenne des années précédentes et la surface cultivée a augmenté d'environ 300 hectares. En raison de l'offre accrue et d'une légère baisse de la demande, les prix à la production 2014 se situaient au bas de la fourchette, bien au-dessous du niveau de 2013. Les pommes de terre bio ont aussi donné une bonne récolte.

Figure 8: Production d'oléagineux et quantités contractuelles.

Source: Fédération suisse des producteurs de céréales (FSPC), SwissOlio, swiss granum; 2014: estimation





Volumes de fruits réjouissants

Estimée à 218 000 tonnes au total, la récolte de pommes s'annonçait fructueuse. Par rapport à l'année précédente, les cultivateurs prévoyaient une augmentation de 15% pour les pommes et de 16% pour les poires. La commercialisation de ces quantités représentait un défi pour la branche. Le feu bactérien n'a pas fait de ravages. Après deux mauvaises années, le volume de cerises a enfin connu une croissance. Avec environ 3400 tonnes de cerises de table, il a même atteint un niveau record. Les autres fruits d'été ont aussi donné de riches récoltes. Ainsi, plus de 8000 tonnes de fraises, près de 1400 tonnes de framboises et plus de 3700 tonnes de pruneaux sont arrivées

sur le marché. Malheureusement, à l'image du temps, le climat de consommation était morose, ce qui a compliqué la commercialisation. Pour la première fois, les producteurs de cerises ont enregistré des pertes massives dues à la drosophile du cerisier.

Production de légumes exigeante

Les primeurs – salade, asperges, rhubarbe – sont arrivées tôt sur le marché et présentaient une excellente qualité. L'auto-provisionnement a été atteint rapidement. En été, l'humidité persistante représentait un grand défi pour la production en plein champ. La production de légumes de qualité dans des sols gorgés d'eau fut exigeante et laborieuse. Il a fallu recourir à l'im-

portation pour approvisionner le marché. En raison d'un ensoleillement insuffisant, les cultures en serre ont aussi donné des volumes inférieurs à ceux de l'année précédente. La demande s'est déplacée des légumes d'été typiques (tomates, concombres, salades) aux légumes destinés à la cuisson (choux-fleurs, brocoli, courgettes). Au début de l'automne, l'offre s'était rétablie. La saison des légumes de garde a bien démarré pour les carottes et les oignons.

Récolte de raisin menacée

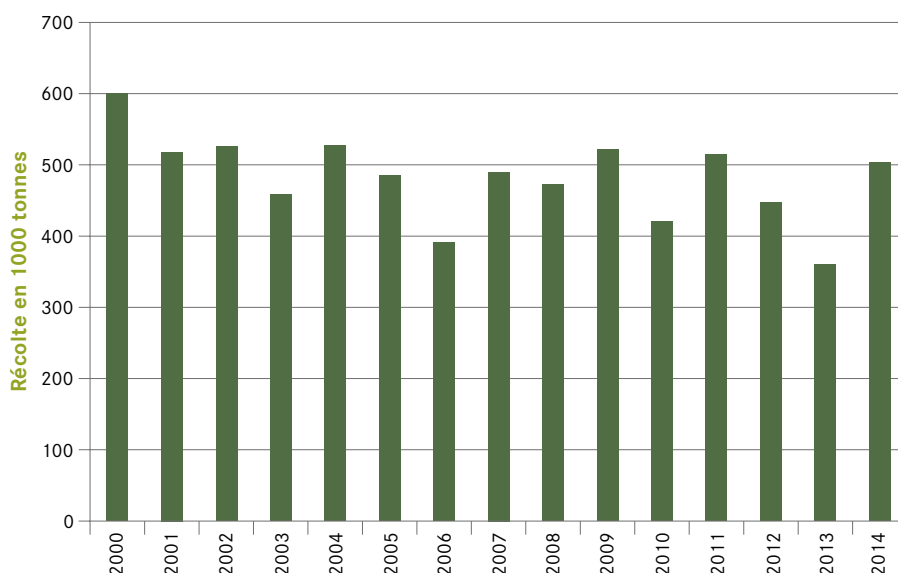
Les vignes ont bénéficié de la douceur du printemps: elles se sont développées rapidement et ont fleuri à temps. Toutefois, dans presque toutes les régions, l'oïdium a donné du fil à retordre aux viticulteurs, qui l'ont combattu avec succès. Malgré un été pluvieux, les vignes étaient très saines et annonçaient une belle récolte. Puis, un mois avant les vendanges, une mauvaise nouvelle est tombée: la drosophile du cerisier (*Drosophila suzukii*) était apparue en Suisse et attaquait le raisin rouge. Comme il fallait trier les grains, le petit ravageur a engendré un énorme surplus de travail. Les vendanges ont commencé mi-septembre; le volume attendu est légèrement inférieur à celui de 2013, mais la qualité du millésime est prometteuse.

Bétail de rente recherché

Le marché du bétail de rente a connu un essor au printemps en raison de la hausse des prix du bétail laitier et de boucherie. En juillet, une vache laitière était mise en moyenne à 3260 francs. À la suite d'une augmentation de l'offre, le prix est descendu à 3170 francs en

Figure 9: Bonne récolte de pommes de terre malgré de mauvaises conditions.

Source: swisspatat; 2014: estimation





août et à 3100 francs en septembre. La demande de génisses laitières est restée forte, car 40 à 50% des vaches laitières sont inséminées avec de la semence de races à viande, ce qui réduit le nombre de génisses à prédominance laitière destinées à la remonte d'élevage.

Assèchement du marché des vaches de boucherie

Le bétail laitier a diminué en raison de la faiblesse du prix du lait et de la restructuration du marché agricole. Après la régression de l'année précédente, les abattages de vaches ont encore reculé de 4,3% jusqu'en août. Le bétail de transformation était recherché toute l'année. Des importations massives – 12 250 tonnes de demi-carcasses de janvier à fin septembre – ont été libérées pour satisfaire la demande de viande destinée à la transformation. Du fait des faibles différences de prix, des quartiers de devant de taureaux sont parfois entrés dans le canal de la transformation. De janvier à septembre, les vaches T3 se négociaient à 7.37 francs le kilo de poids mort (PM) en moyenne à l'abattoir, soit 60 centimes de plus qu'en 2013.

Engraisseurs de taureaux mécontents

Le marché des animaux d'égal a connu une évolution assez décevante. Comme en 2013, la production était élevée et les excédents du domaine labellisé ont exercé une pression sur les prix. Les taureaux labellisés excédentaires ont été déclassés en AQ, ce qui a pesé sur le marché. Les fortes importations de viande de vache ont aussi grevé le marché: les aloyaux importés ont concurrencé ceux du bétail d'égal

suisse. Jusqu'à fin septembre, l'Office fédéral de l'agriculture a libéré en outre l'importation de 3575 tonnes d'aloiaux «High Quality», environ la même quantité qu'en 2013. Jusqu'à fin septembre, le prix des taureaux T3 AQ était de 8.35 francs le kilo en moyenne, soit 15 centimes de moins qu'en 2013, alors que les engraisseurs avaient déjà subi des pertes dues à la suppression des contributions pour les animaux.

Incertitude sur le marché des veaux

Les engraisseurs de veaux ont connu une année difficile. Les prescriptions d'achat en vigueur depuis le 1^{er} septembre 2013 pour le veau d'égal ont engendré une certaine incertitude. Depuis cette date, les veaux doivent aussi recevoir une nourriture riche en fibres. Les ventes ont stagné à cause des débats sur la couleur de la viande et sur l'âge d'abattage. Vu la suroffre, les campagnes de stockage ont rapidement atteint leurs limites, avec environ 600 tonnes de viande congelée. Avant Pâques, les excédents ont fortement pesé sur les prix, car les mesures d'allègement faisaient défaut. En mai, un veau T3 ne se vendait plus qu'à 11.70 francs le kilo PM, un prix inférieur d'environ 1 franc à celui de 2013. À partir du 1^{er} juillet, il n'y avait plus de marchés publics, partant plus de garantie d'écoulement pour les veaux d'égal. Malgré une bonne situation du marché en été, les prix sont restés bas. Le marché s'est un peu remis en automne.

Trop de porcelets

Grâce à une offre en baisse, le prix a grimpé jusqu'à fin février pour atteindre son plus

haut annuel, 8 francs le kilo de poids vif (PV) pour des porcelets de 20 kilos. Pour des raisons saisonnières, la tendance s'est inversée mi-avril. La suroffre a fait chuter le prix, qui a atteint fin septembre 4.20 francs le kilo PV départ porcherie. De plus, la mise en porcherie des gorettes a été retardée par des problèmes d'écoulement. De quoi rappeler de mauvais souvenirs.

Ventes de viande de porc gâchées par la pluie

À partir d'avril et pendant 13 semaines, le prix du porc AQ était de 4.70 francs le kilo PM. Malgré la bonne situation du marché, le prix n'a pas pu être augmenté. Le nombre d'abattages est resté au niveau de l'année précédente. Pour éviter une pénurie, 3100 tonnes de demi-carcasses ont été importées à l'intérieur du contingent tarifaire. Malheureusement, la vente de grillades est demeurée au deçà des attentes à cause des pluies estivales et la viande de porc est restée dans les entrepôts frigorifiques. Le surplus est allé croissant et les poids morts ont augmenté. Des semaines durant, la demande a été insuffisante. Fin septembre, le kilo de poids mort valait encore 3.80 francs, soit 70 centimes de moins qu'en 2013 au même moment.

Viande d'agneau prisée

La viande d'agneau s'est très bien vendue en 2014. Mais au printemps, l'offre gonflée par les troupeaux transhumants et la concurrence des importations ont pesé sur les prix. Le plus bas annuel était de 10 francs le kilo PM pour les agneaux de boucherie. Les prix se sont redressés grâce aux bonnes ventes de Pâques. Ils



ont ensuite augmenté en raison de l'estivage des troupeaux, qui a réduit l'offre en été. Il a fallu importer 4950 tonnes de viande d'agneau jusqu'au 3^e trimestre. Les projets d'agneaux d'alpage et de montagne ont dopé la consommation. Contrairement à l'évolution habituelle, les prix ont grimpé en juin déjà jusqu'à un nouveau record de 12.60 francs le kilo PM.

Œufs et poulets suisses: belles perspectives

Les œufs et les poulets du pays restent prisés, malgré les grandes différences de prix avec les produits importés. En 2014, les deux secteurs ont poursuivi leur croissance: la production

d'œufs, pronostiquée sur la base des éclosions annoncées de poussins de ponte, a augmenté de 3%; quant aux poussins de chair, la progression a été de 4,2%. Le développement de la production indigène se fait par l'agrandissement d'exploitations existantes, mais aussi par l'apparition de nouveaux producteurs ayant négocié un contrat de livraison avec une organisation de commercialisation.

Exportations de fromage: la douche froide

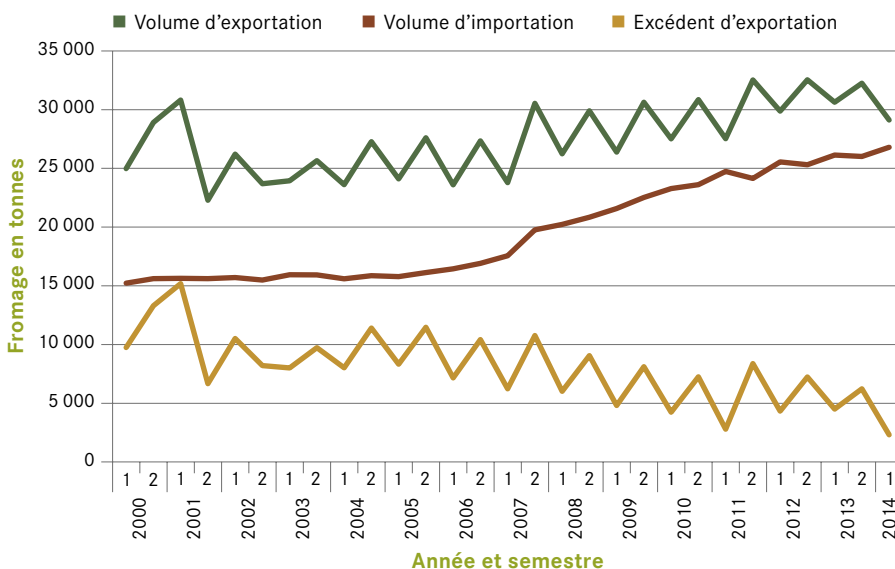
En 2014, le prix du lait à la production a poursuivi la hausse de l'année précédente. Toutefois, malgré la baisse continue du nombre de vaches, la quantité de lait a augmenté et s'est rappro-

chée du niveau de 2012. Dans le but d'assurer la vente des excédents saisonniers de matière grasse, les organisations de producteurs et de commercialisation ont créé début mars 2014 la société LactoFama AG sous l'égide de la FPSL. Il s'agit en fin de compte de soutenir les prix du lait transformable en Suisse. Pour LactoFama AG et pour la segmentation, le test décisif aura lieu l'année prochaine, si la production de lait continue sa progression et dépasse le niveau record de 2012 – une évolution pronostiquée par la Fiduciaire de l'économie laitière sur la base des contrats d'achat de lait. Pour ce qui est des exportations de fromage (fig. 10), le bilan du premier semestre est mitigé: elles ont connu une légère croissance en valeur, mais la quantité totale a reculé de 5% et les exportations d'Emmentaler AOC, la variété principale, ont chuté de 18%. En juin, les importations ont dépassé les exportations en quantité. À l'évidence, la libéralisation du marché du fromage avec l'UE a des répercussions de plus en plus négatives. La situation s'est encore dégradée du fait de la baisse des prix sur le marché mondial des produits laitiers, mais aussi en raison de la pression exercée dès début août par l'interdiction russe d'importer des produits agricoles issus de l'UE. Ainsi, les perspectives du marché se sont assombries progressivement. Divers acheteurs ont baissé les prix du lait fin 2014 et laissé entrevoir de nouvelles réductions pour 2015. La capacité à gérer le volume sera décisive pour un «atterrissage en douceur» du prix du lait.

Figure 10: Commerce extérieur de fromage.

Volume d'exportation, volume d'importation et excédent d'exportation depuis 2000 en tonnes.

Source: Administration fédérale des douanes (AFD)





COMPTES ÉCONOMIQUES DE L'AGRICULTURE

D'après les estimations de l'Office fédéral de la statistique, la valeur de la production agricole s'est élevée en 2014 à 10,569 milliards de francs, soit 3,7% de plus que l'année précédente. La part de la production animale se monte à 50,0% et celle de la production végétale à 39,1%. Les 10,9% restants sont constitués par les services agricoles et les activités accessoires non agricoles.

En 2014, les rendements des cultures végétales se sont situés au-dessus de la moyenne, alors que la qualité n'était pas toujours optimale en raison de la météo. La transformation et la vente de ces quantités importantes ont représenté un grand défi pour les partenaires commerciaux. Les contributions pour les oléagineux et les betteraves sucrières sont comptabilisées dans les produits d'exploitation. Elles ont été réduites de 300 francs par hectare en 2014. Par rapport à 2013, la production végétale totale a progressé de 5,3%. Le marché du lait a connu une belle année, mais une nouvelle dégradation s'annonce déjà. Au total, la production animale a crû de 3,0% par rapport à l'année précédente (tab. 2).

Les recettes générées par la fourniture de services agricoles, comme les travaux pour des tiers (semences et récolte, p.ex.), ont connu une hausse continue ces dernières années. Du fait de l'importance croissante des prestations de service, on a également observé une

augmentation de la valeur des activités non agricoles non séparables, comme la transformation de fruits à cidre, de viande ou de lait à la ferme, ou des services tels que l'entretien des bords de routes ou des paysages, la garde de chevaux en pension ou l'accueil de touristes pour la nuit (Aventure sur la paille).

Les dépenses de fourrage ont été inférieures à celles de 2013. L'approvisionnement en sous-produits des grandes cultures, en maïs d'ensilage et en fourrages grossiers a été bon. La montée à l'alpage a été précoce, la désalpe également. Comme les valeurs des fourrages n'étaient pas optimales et que la production animale a progressé, les besoins en aliments composés ont augmenté modérément. Les prix des aliments composés ont été stables ou en légère baisse, alors que les succédanés de lait ont renchéri. Les fourrages produits sur l'exploitation sont une contre-écriture du compte de production et neutres du point de vue des recettes.

Les prix des produits pétroliers ont de nouveau baissé légèrement. En revanche, une faible hausse des prix de l'électricité était attendue. Dans l'ensemble, les dépenses d'énergie et de lubrifiants ont diminué modérément par rapport à 2013. Le mauvais temps et l'extension des cultures spéciales se sont répercutés sur les coûts des produits phytosanitaires, supérieurs à ceux de 2013. Les autres postes de coûts sont restés assez constants, notamment grâce au faible renchérissement.

La constance des dépenses pour les consommations intermédiaires (+0,3%) et l'augmen-

tation de la valeur de la production agricole (+3,7%) ont débouché sur une augmentation de 9,0% de la valeur ajoutée brute à 4,304 milliards de francs. Comme les amortissements ont été évalués aux prix d'acquisition (prix de remplacement), l'évolution des prix des biens d'investissement a joué un rôle important. Les prix de la construction et des biens d'équipement (véhicules et machines) sont restés stables.

Les amortissements ayant légèrement baissé, la valeur ajoutée nette s'est élevée à 2,232 milliards de francs, soit une augmentation de 19,3% par rapport à 2013. En déduisant les autres frais de production, tels que les salaires, les loyers des fermages et les intérêts bancaires, et en ajoutant les transferts financiers en faveur de l'agriculture, on obtient le revenu net d'entreprise, qui s'est monté à 3,298 milliards de francs. La hausse de 12,2% par rapport à 2013 tient à l'interaction de différents facteurs, comme les bons prix dans le secteur animalier, les rendements végétaux élevés et le faible renchérissement. Corrigé du renchérissement, le revenu net d'entreprise a baissé de 0,3% par an entre 2004 et 2014.



Tableau 2: La valeur de la production agricole a augmenté de 3,7% en 2013, atteignant 10,569 milliards de francs.

Comptes économiques de l'agriculture (2004 - 2014); en millions de francs arrondis.

Sources: CEA (état au 10.09.2014), IPC (décembre 2010 = 100), OFS

| Rubriques | 2004 | 2009 | 2013 ^a | 2014 ^b | Variation en % | | 2004 - 2014 ^e |
|---|---------------|---------------|-------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | | | | | 2013 / 2014 ^c | 2013 / 2014 ^d | |
| Compte de production | | | | | | | |
| Céréales | 493 | 385 | 338 | 379 | 12.0 | 14.4 | -1.0 |
| dont: Blé, seigle | 286 | 247 | 232 | 249 | 7.6 | 13.0 | 0.1 |
| Plantes industrielles | 304 | 275 | 249 | 275 | 10.1 | 25.7 | 2.2 |
| dont: Oléagineux | 97 | 83 | 91 | 96 | 6.4 | 18.8 | 2.3 |
| Betteraves sucrières | 168 | 160 | 127 | 147 | 15.4 | 36.3 | 2.6 |
| Plantes fourragères | 1468 | 994 | 898 | 915 | 1.9 | 4.0 | -0.1 |
| dont: Maïs fourrager | 210 | 109 | 132 | 141 | 6.3 | 6.3 | -0.2 |
| Produits maraîchers et horticoles | 1273 | 1410 | 1374 | 1400 | 1.9 | 4.8 | 0.7 |
| dont: Légumes frais | 538 | 645 | 693 | 708 | 2.2 | 7.8 | 2.4 |
| Plantes et fleurs | 736 | 765 | 681 | 692 | 1.6 | 1.7 | -0.8 |
| Pommes de terre | 171 | 193 | 171 | 174 | 1.9 | 16.0 | -0.4 |
| Fruits | 599 | 592 | 503 | 569 | 13.2 | 19.2 | -0.1 |
| dont: Fruits frais | 353 | 343 | 330 | 362 | 9.8 | 19.3 | 0.5 |
| Raisins | 245 | 249 | 173 | 207 | 19.6 | 19.1 | -1.3 |
| Vins | 426 | 473 | 387 | 409 | 5.6 | 4.1 | -1.4 |
| Production végétale | 4 758 | 4 371 | 3 989 | 4 200 | 5.3 | 9.1 | 0.2 |
| Animaux | 2 600 | 2 567 | 2 657 | 2 666 | 0.3 | 0.8 | 0.1 |
| dont: Bovins | 1216 | 1253 | 1269 | 1311 | 3.3 | 1.9 | -0.1 |
| Porcins | 1091 | 1016 | 1049 | 1005 | -4.2 | -1.0 | -0.3 |
| Volailles | 218 | 238 | 284 | 292 | 2.5 | 2.4 | 2.9 |
| Produits animaux | 2 595 | 2 407 | 2 438 | 2 583 | 5.9 | 2.7 | 0.6 |
| dont: Lait | 2408 | 2202 | 2200 | 2340 | 6.4 | 2.8 | 0.5 |
| Œufs | 178 | 199 | 230 | 238 | 3.4 | 3.3 | 3.0 |
| Production animale | 5 196 | 4 974 | 5 095 | 5 249 | 3.0 | 1.7 | 0.4 |
| Production de services agricoles | 650 | 650 | 686 | 688 | 0.3 | -1.9 | -1.0 |
| Activités secondaires non agricoles (non séparables) | 292 | 386 | 426 | 432 | 1.5 | -0.9 | 3.4 |
| Transformation de produits agricoles | 193 | 209 | 186 | 186 | 0.3 | 0.3 | 0.0 |
| Production de la branche agricole | 10 895 | 10 381 | 10 196 | 10 569 | 3.7 | 4.2 | 0.3 |

a provisoire b estimation c variation en % par rapport à l'année précédente, à prix courants

d corrigé du renchérissement, variation en % par rapport à l'année précédente e corrigé du renchérissement, variation annuelle moyenne

Tableau 2 (suite)

| Rubriques | 2004 | 2009 | 2013 ^a | 2014 ^b | Variation en % | | |
|---|---------------|---------------|-------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | | | | | 2013 / 2014 ^c | 2013 / 2014 ^d | 2004 - 2014 ^e |
| Compte de production | | | | | | | |
| Production de la branche agricole (a) | 10 895 | 10 381 | 10 196 | 10 569 | 3.7 | 4.2 | 0.3 |
| Consommation intermédiaire (b) | 6 487 | 6 349 | 6 250 | 6 266 | 0.3 | 0.5 | 0.1 |
| dont: Semences et plants | 280 | 326 | 295 | 297 | 1.0 | -1.2 | 0.0 |
| Énergie et lubrifiants | 397 | 452 | 502 | 494 | -1.6 | 0.4 | -0.2 |
| Engrais et amendements | 180 | 245 | 212 | 210 | -0.9 | 0.0 | -1.6 |
| Produits de protection des cultures et antiparasitaires | 126 | 130 | 127 | 133 | 4.5 | 4.8 | 1.2 |
| Vétérinaire et médicaments vétérinaires | 169 | 209 | 203 | 201 | -1.0 | -1.3 | 1.3 |
| Fourrages | 2 940 | 2 492 | 2 354 | 2 379 | 1.1 | 2.1 | 0.2 |
| Entretien des machines et appareils | 463 | 508 | 522 | 521 | -0.2 | 0.1 | 0.5 |
| Entretien des bâtiments | 197 | 196 | 220 | 219 | -0.7 | -1.5 | -0.5 |
| Services agricoles | 650 | 650 | 686 | 688 | 0.3 | -1.9 | -1.0 |
| Autres biens et services | 1 012 | 1 088 | 1 079 | 1 070 | -0.8 | -0.6 | 0.0 |
| Valeur ajoutée brute aux prix de base (c=a-b) | 4 409 | 4 032 | 3 946 | 4 304 | 9.0 | 10.1 | 0.6 |
| Consommation de capital fixe (d) | 2 009 | 2 198 | 2 076 | 2 072 | -0.2 | -0.6 | -1.0 |
| dont: Biens d'équipement | 1 065 | 1 183 | 1 091 | 1 095 | 0.4 | 0.2 | -0.9 |
| Constructions | 820 | 882 | 851 | 842 | -1.0 | -1.7 | -1.4 |
| Valeur ajoutée nette aux prix de base (e=c-d) | 2 400 | 1 834 | 1 870 | 2 232 | 19.3 | 22.0 | 2.0 |
| Rémunération des salariés (f) | 1 193 | 1 224 | 1 253 | 1 266 | 1.0 | 1.0 | 0.1 |
| Autres impôts sur la production (g) | 119 | 129 | 143 | 132 | -7.9 | -7.9 | 0.6 |
| Autres subventions (h) | 2 607 | 2 837 | 2 922 | 2 933 | 0.4 | 0.4 | 0.7 |
| Revenu des facteurs (i=e-g+h) | 4 888 | 4 541 | 4 649 | 5 032 | 8.3 | 8.3 | -0.2 |
| Excédent net d'exploitation / Revenu mixte (j=e-f-g+h) | 3 695 | 3 317 | 3 396 | 3 767 | 10.9 | 10.9 | -0.3 |
| Compte du revenu d'entreprise | | | | | | | |
| Fermages (k) | 225 | 233 | 235 | 235 | 0.2 | 0.2 | -0.1 |
| Intérêts à payer (l) | 244 | 294 | 231 | 241 | 4.5 | 4.5 | -0.6 |
| Intérêts à recevoir (m) | 10 | 12 | 9 | 8 | -9.8 | -9.7 | -2.9 |
| Revenu net d'entreprise (n=j-k-l+m) | 3 236 | 2 801 | 2 939 | 3 298 | 12.2 | 12.2 | -0.3 |
| Éléments du compte de capital | | | | | | | |
| Formation brute de capital fixe (o) | 1 597 | 1 594 | 1 735 | 1 671 | -3.7 | -4.3 | -0.7 |
| Formation nette de capital fixe (p=o-d) | -412 | -604 | -342 | -401 | | | |
| Variations des stocks | 85 | 47 | -78 | 36 | | | |
| Transfert en capital | 115 | 108 | 118 | 134 | 13.9 | 13.9 | 1.1 |
| Compensation nette de la TVA | -75 | -82 | -98 | -87 | | | |

a provisoire b estimation c variation en % par rapport à l'année précédente, à prix courants

d corrigé du renchérissement, variation en % par rapport à l'année précédente e corrigé du renchérissement, variation annuelle moyenne



Impressum





Impressum

COLLABORATION AU RAPPORT DE SITUATION

Cinq questions standard ont été posées à diverses personnalités. Des citations tirées de leurs réponses agrémentent le rapport.

Sont cités:



Urs Riedener
CEO du groupe Emmi



Christian Guggisberg
Responsable des achats Food, Coop



Robert Jörin
Économiste agraire, EPF de Zurich



Mathias Binswanger
Professeur d'économie politique
à la Fachhochschule Nordwestschweiz



Martin Keller
CEO de fenaco



Le présent rapport doit beaucoup aux organisations de producteurs des quatre marchés décrits (lait, œuf, céréales et légumes). Elles ont fourni des informations, répondu à des questions et adapté des textes. L'éditeur remercie cordialement les personnes suivantes de leur collaboration:

- Kurt Nüesch, directeur de la Fédération des Producteurs Suisses de Lait PSL, Berne
- Oswald Burch, gérant de GalloSuisse, l'association des producteurs d'œufs suisses, Zollikofen
- Timo Weber, ancien sous-directeur de l'Union maraîchère suisse (UMS), Berne
- Pierre-Yves Perrin, directeur, et Andrea Koch, directrice adjointe de la Fédération suisse des producteurs de céréales, Berne

**Éditeur**

Union Suisse des Paysans
Laurstrasse 10
5201 Brugg
Téléphone 056 462 51 11
www.sbv-usp.ch
info@sbv-usp.ch

Direction du projet

Christine Badertscher, USP

Collaboration

Martin Brugger, USP
Francis Egger, USP
Daniel Erdin, USP
Christa Gerber, USP
Silvano Giuliani, USP
Nejna Gothuey, USP
Sandra Helfenstein, USP
Gabriela Küng, USP
Markus Oettli, USP
Martin Pidoux, USP
Martin Rufer, USP
Iso Schmid, USP

Mise en page

Nejna Gothuey, USP

Traduction et révision

Trait d'Union, 3000 Berne
Téléphone 031 359 52 22
www.traitdunion.ch

Prix

CHF 20.- par exemplaire
CHF 15.- dès 10 exemplaires
Prix hors TVA (2,5%) et frais d'envoi

Imprimerie

Stämpfli AG
Wölfistrasse 1
3001 Berne
Téléphone 031 300 66 66
www.staempfli.ch

Photos

Photo de couverture: BauernZeitung
Les photos dans le rapport proviennent des
quatre exploitations présentées.
Source: Union Suisse des Paysans

