



MARCHÉS

Des règles commerciales équitables contribuent à une agriculture durable

Elise Frioud

L'Union suisse des paysans a rappelé lors de sa conférence de presse de début d'année qu'une agriculture durable n'est pas possible aux prix ayant cours sur les marchés internationaux. La faitière souhaite que la Suisse bénéficie aussi du commerce équitable.

Le commerce équitable est souvent associé aux bananes. A juste titre: la moitié des bananes vendues en Suisse est issue de cette filière. Or, la majorité des matières premières agricoles ne bénéficie pas de conditions commerciales équitables, a relevé l'Union suisse des paysans (USP) lors de sa conférence de presse tenue mercredi 3 janvier à Derendingen (SO). Elle l'a même affirmé: une agriculture durable n'est pas possible aux prix ayant cours sur les marchés internationaux, et c'est d'autant plus vrai sur les marchés non différenciés.

Commerce équitable généralisé

«Le commerce équitable est une question qui prend aussi une importance grandissante en Suisse. Les prix à la production bas et les revenus trop faibles font que beaucoup d'agriculteurs et paysannes préfèrent chercher un emploi ailleurs», a relevé Jac-



Des prix équitables permettent de sécuriser les investissements consentis par les exploitants.

E. FRILOUD

ques Bourgeois, directeur de l'USP. En effet, les revenus agricoles restent 30% inférieurs à ceux des autres secteurs économiques comparables, a-t-il précisé. Par conséquent, l'évolution structurelle dans le secteur laitier se situe à 4%, soit le double de l'évolution du secteur agricole, ce qui démontre une situation tendue.

D'après l'orateur, le commerce équitable ne devrait pas constituer un marché de niche mais s'appliquer à tous les produits et tous les producteurs, afin de couvrir les coûts et permettre d'investir pour le futur. Avec sa vision pour l'agricul-

ture et son souhait de réduire les protections douanières, le Conseil fédéral ne va pas dans ce sens, a pourtant souligné Jacques Bourgeois.

L'équité n'est pas encore une réalité

Martin Rufer, responsable Production, marchés et écologie à l'USP, a complété cet avis en soulevant la question de la différenciation. Pour lui, dans le cas de produits aux possibilités de différenciation limitées, l'équité dans la chaîne de valeur ajoutée est essentielle. «Pourtant, la répartition équitable de la valeur ajoutée n'est pas encore une réalité», a-t-il

relevé, faisant référence au rapport de situation de l'USP qui a comparé les revenus au long de la chaîne de valeur. Le salaire horaire moyen dans l'agriculture ne s'élève ainsi qu'à 17 francs, contre 30 francs pour la transformation, 28 francs pour le commerce et 37 francs pour le consommateur.

Seules certaines filières bien organisées comme le Gruyère AOP, grâce à son interprofession, ou la laiterie Lanz (voir ci-dessous) permettent la production de produits à haute valeur ajoutée et une répartition équitable avec un retour correct au producteur.

Des possibilités

«Une nouvelle façon de penser est nécessaire dans les chaînes de création de valeur», a indiqué Martin Rufer. Et d'énumérer les possibilités dont l'agriculture dispose pour parvenir à des prix rémunérateurs: la vente directe, les circuits courts, le partenariat avec des coopératives ou les labels permettent d'augmenter la part du franc dépensé par le consommateur. L'agriculture contractuelle également.

Ces exemples concernent cependant toujours des marchés de niche. «Pour la grande quantité de produits difficiles à différencier, la transparence,

Différents principes

Prôner le commerce équitable en Suisse et dans le monde, oui, mais qu'est-ce au juste que l'équité au niveau commercial? Différentes organisations se sont accordées pour définir le commerce équitable. Ce dernier repose en fait sur différents principes. Il doit tout d'abord créer des opportunités pour les producteurs économiquement défavorisés. Il doit également assurer le paiement d'un juste prix, des conditions de travail socialement acceptables, l'égalité de traitement entre hommes et femmes, le développement du savoir-faire ainsi que la transparence et la responsabilité, comme l'a expliqué Jacques Bourgeois lors de la conférence de presse.

EF

Votre avis

Quels moyens pourrait-on mettre en œuvre pour assurer une meilleure équité des prix, notamment sur les marchés des produits non différenciés?

Votre réponse
 journal@agrihebdo.ch
 Fax 021 613 0640

Des partenariats positifs pour les producteurs

Hôte du jour, Urs Guggisberg, exploitant à Derendingen (SO), est un bon exemple de ce qu'il est possible de réaliser lorsque les prix payés aux producteurs sont équitables. L'agriculteur est, avec son épouse, à la tête d'un domaine de 24 hectares en zone de plaine, dont une douzaine en herbages. Il élève 38 laitières de race Holstein et Red Holstein pour une production de 360 000 kg de lait, payé 62,7 centimes le kilo (suppléments et déductions compris) par la laiterie Lanz. Celle-ci paie en fait 7,7 centimes de plus que la moyenne suisse par kilo de lait. «Sur notre production, cela représente 27 700 francs supplémentaires chaque année. La laiterie Lanz nous donne ainsi une certaine sécurité pour procéder à des investissements plus importants, notamment dans la construction de l'étable, en intégrant des éléments favorisant le bien-être animal, ou dans le réaménagement de notre habitation», a indiqué l'exploitant. Il a en effet cons-

truit, en 2009, une stabulation libre à logette de 50 places. Elle est notamment équipée d'une salle de traite en épi 2x5 et, pour le confort des animaux, d'une ventilation et d'une douche pour que les vaches ne souffrent pas trop lors des chaudes journées d'été. «La bonne collaboration à long terme avec la laiterie Lanz nous a permis d'investir dans le secteur laitier. Avec un prix du lait à 55 centimes, il n'est par contre plus possible de se constituer un capital ou d'envisager des investissements», a-t-il relevé.

Une gamme de spécialités

La laiterie Lanz, partenaire d'Urs Guggisberg, est basée à Obergerlafingen (SO). Elle est aujourd'hui gérée par Andreas Lanz et emploie 64 personnes. Elle se fournit auprès de 22 producteurs de lait. L'entreprise a su se développer en misant sur les yogourts et diverses spécialités afin de conquérir de nouveaux marchés. Andreas

Lanz ne se lance que dans les spécialités offrant une marge intéressante et assume tous les risques liés au développement des nouveaux produits, aux nouvelles installations et aux nouveaux marchés. Chaque année, par rapport à la concurrence, il reverse 300 000 à 400 000 francs supplémentaires à ses 22 fournisseurs de lait.

Divers exemples qui fonctionnent

Dans son rapport de situation 2017, l'USP présente d'autres exemples dans lesquels les producteurs bénéficient de prix justes.

La famille Scherrer, à Longeau (BE), pratique la vente directe pour la viande de bœuf et collabore avec la coopérative Biofarm pour la commercialisation des cultures. Elle est satisfaite de son partenariat avec la coopérative qui fait des efforts pour positionner les produits sur les marchés afin de générer une forte valeur ajoutée.

Dans les Grisons, la famille Jenny gère avec une autre famille le magasin à la ferme «Bärg-Pur» qui lui permet d'écouler ses propres produits mais aussi ceux de trente autres agriculteurs de la vallée de Prättigau, de l'Engadine et de la vallée du Rhin. Josias Jenny met un point d'honneur à payer un prix équitable aux paysans qui le fournissent. Ses marges sont donc limitées.

En Suisse romande, le Gruyère AOP représente un très bon exemple d'une filière qui rémunère au mieux ses producteurs grâce à une collaboration tout au long de la filière. Grâce à l'Interprofession du Gruyère (IPG), la plus-value est partagée correctement entre les partenaires, à savoir les producteurs de lait, les fromagers et les affineurs. Pour Nicolas Savary, exploitant à Sâles (FR) et membre de l'IGP, cette filière fonctionne bien car tous les partenaires sont d'accord pour faire du produit leur priorité.



La Laiterie Lanz a développé diverses spécialités.

E. FRILOUD



Urs Guggisberg, exploitant à Derendingen (SO).

E. FRILOUD