

2ème Séminaire des entrepreneurs maraîchers suisses

La structure est le cadre qui engendre le succès

Sous le titre „Aménager les structures d'exploitation en conséquence“, le 2ème Séminaire CCM des entrepreneurs maraîchers suisses a eu lieu les 22 et 23 septembre auprès d'exploitations maraîchères phares du Rheintal saint-gallois. 50 participants se sont regroupés pour fonder des bases structurelles entrepreneuriales imposantes, réparties en exploitations et supra-exploitations dans la région maraîchère du Rheintal.

Philipp Fankhauser, CCM

Disons-le d'emblée: Les influences sur la création et l'aménagement de structures d'exploitation en Suisse dans la culture maraîchère sont pareilles sur le plan de leur polyvalence à la multiplicité des variétés de légumes. Comme Peter Märki, ancien Directeur de l'UMS et chef des achats chez Aldi, le disait dans son exposé d'ouverture, ce sont cependant surtout des influences en provenance de l'extérieur qui dictent l'aspect que doivent avoir les structures d'exploitation. En tout premier le marché. Ce spécialiste des structures de l'écoulement mettait en évidence le fait que le commerce de détail avec 70% de l'écoulement suisse des légumes donne nettement le ton dans ce domaine. Et la tendance s'intensifie. Ceci du fait que la forme la plus importante et toujours plus marquante de l'approvisionnement du commerce de détail tend à devenir des plates-formes de commercialisation. Peter Märki en vient à la conclusion que le but de chaque producteur plus ou moins important doit faire de son entreprise une exploitation plate-forme ou être en étroite liaison avec l'une.

BRG comme adaptation structurelle pour l'avenir

Avec la fondation en mars 2016 de la BRG (Bodensee Rhein Gemüse AG), sept exploitations de la région se sont regroupées dans le sens de ce but. La plate-forme de commercialisation doit regrouper davantage l'offre en légumes de Suisse orientale, pour pouvoir offrir au commerce de détail un vaste et large assortiment. Les participants ont révélé qu'actuellement aucune exploitation n'est tributaire de la BRG, mais on ne sait pas comment se présenteront les structures de l'écoulement dans 10 ans. Alors ce sera difficile de réagir. Sont membres également de la BRG les deux exploitations qu'on a visitées : Fahrmaadhof (S. Britschgi) et Feldhof (H. Graf). Toutes deux ont établi leurs structures d'une manière conséquente en fonction du marché national. Ce qui surprend et qui à la fois les démarquent sur le plan de la culture maraîchère dans le Rheintal et sur le plan des structures de production. L'une et l'autre des exploitations travaillent en coopération dans la production légumière avec plus d'une soixantaine de producteurs liés par contrat.

L'aquaponie attire les clients

La manière dont on peut aménager d'une manière conséquente et réussie des structures d'exploitation dans des dimensions relativement réduites, les participants ont pu s'en rendre compte en visitant le domaine Lindenhof à Mels. En effet, la famille Good cultive dans des structures restreintes plus de 100 (!) différentes sortes et variétés de produits, destinés à la vente sur place dans le magasin à la ferme et à l'écoulement auprès d'établissements de la gastronomie dans la région. Le même groupe de clients approvisionne aussi le grand commerce d'alimentaire Ecco-Jäger. Depuis peu, l'entreprise utilise la récupération thermique de ses locaux frigorifiques pour le bâtiment d'exploitation, qui abrite l'élevage de poissons Rosé Barsch avec une production de 15 tonnes à l'année. La masse d'eau enrichie de la déjection des poissons sert ensuite d'engrais aux cultures dans la serre, dont la toiture s'étend sur 1000 m². C'est de l'aquaponie par excellence, qui n'enrichit pas l'entreprise mais qui éveille remarquablement l'attention et l'intérêt des clients, d'après ce que nous a dit le directeur Philippe Gschwend.

Les acquéreurs veulent connaître les structures de l'exploitation

Egalement Renato Wüst, le grand chef cuisinier de l'hôtel 5 étoiles Grand Ressorts à Bad Ragaz, est lui aussi, en tant que client d'Ecco-Jäger, enthousiasmé par l'idée. En jetant un impressionnant coup d'œil dans les coulisses de son «Wellness-Ressort» connu et renommé dans toute l'Europe, on se rend compte de la justesse de la déclaration de Peter Märki dans son allocution d'ouverture du séminaire, disant que le plus grand défi d'un bon acheteur de légumes est la confiance et le contact personnel avec le producteur. Seulement ensuite, à la seconde place, se situe le prix. C'est là l'une des nombreuses réflexions entendues au cours du séminaire de la CCM, organisé en collaboration avec l'Office cant. de St-Gall, et que les participants ont pu retenir et emporter avec eux à la maison.

Séminaire des entrepreneurs maraîchers suisses

Le Séminaire organisé sur 2 jours par la CCM a lieu une fois par année et traite de thèmes relatifs à l'économie d'entreprise dans la culture maraîchère. Elle est e. a. une plate-forme pour la présentation de résultats relevant du projet „Soutien en économie d'entreprise pour la culture maraîchère 2015-17“. Un projet coordonné par la CCM, soutenu par l'OFAG et appliqué en collaboration avec la branche, la vulgarisation et la recherche avec les contenus fixes suivants:

- **Plate-forme des requêtes de la branche**

Le groupe de travail „Economie d'entreprise“ collecte et priorise les requêtes en rapport avec les thèmes de l'économie d'entreprise de la branche, qui doivent être traités par la recherche ou d'autres acteurs de l'ensemble de la filière maraîchère.

- **ProfiCost Légumes**

Traitement du tool de calcul des frais complets „ProfiCost légumes“. Publication prévue vraisemblablement pour l'automne 2017.

Plus d'information sous www.szg.ch