

Rapport annuel 2019



paysans pour
des générations.



Gestion responsable

- 12 Mesures de marketing 2019

Environnement

- 16 En visite au cœur de l'été à Grafenried (BE), chez la famille Stettler et son blé sans herbicides.
- 22 Biodiversité
- 23 PestiRed: un projet-pilote avec moins de produits phytosanitaires/ Programme de points phytosanitaires pour les légumes
- 24 Système à points protection du climat et des ressources
- 26 Quelques questions au D^r Gérard Gaillard, responsable du groupe de recherche Analyse de cycle de vie chez Agroscope.

Animaux

- 28 Rendez-vous avec la Protection Suisse des Animaux dans un élevage de porcs à Matzendorf (SO).
- 32 Visite à Catherine Meister Schwager et Daniel Schwager, leurs trois enfants, leur cinquantaine de Brown Swiss et leurs 16 000 poulets.
- 36 Interview de Ruedi Zweifel, Aviforum Zollikofen.
- 37 Production animale

Produits

- 41 Une excursion dans le brouillard à Studen, où la famille Winkelmann est active dans la production des fruits à pépins.
- 46 Une visite chez Lucarna Macana AG, à Hinwil, dans l'Oberland zurichois.
- 48 Interview d'Oliver Höfler, directeur de Pasta Buchs, entreprise propriété de JOWA.
- 51 Faits et chiffres « Produits »

Personnes

- 56 Durabilité sociale: test auprès d'exploitations-pilotes
- 58 Petite excursion dans le brouillard de l'Emmental, en visite chez la famille paysanne IP-SUISSE Müller, avec Joël et Jacqueline Bachmann, responsable des placements familiaux au sein de la fondation Terra Vecchia.

Economie

- 64 Quelques questions à Philipp Wyss, chef de la direction marketing/achats et vice-président de la direction générale de Coop.
- 66 Interview avec Philipp Zraggen, président du conseil d'administration de Volg.
- 68 Anton Gäumann, directeur de Migros Aar, la plus grande coopérative Migros de Suisse, rencontre Fritz Rothen, gérant d'IP-SUISSE, à la ferme de Ruedi Bigler à Moosseedorf (BE).

- 71 Sociétés filiales d'IP-SUISSE
- 79 Les comptes annuels 2019
- 80 Nouvelles du comité
- 81 Comité IP-SUISSE
- 82 Bureaux IP-SUISSE



Engagement d'IP-SUISSE en faveur de la durabilité



Avant-propos

La ligne directrice du Conseil fédéral pour la politique agricole PA22+ est la suivante: « La PA 22+ permet à l’agriculture suisse de baisser son empreinte écologique et crée en même temps de la valeur ajoutée pour l’agriculture et les consommateurs. »

IP-SUISSE pense que cette ligne directrice va dans la bonne direction: des systèmes de production ciblés, comme la culture des céréales sans pesticides, sont soutenus, ce qui joue en notre faveur. Mais certains points ne nous satisfont pas: nous recommandons au Parlement de focaliser son attention et de ne pas oublier le marché. Les trajectoires de réduction de l’azote et des pesticides doivent, grâce à un savant mélange d’engagement et de participation des agriculteurs et de leurs partenaires commerciaux, ouvrir de nouvelles perspectives dans la politique agricole. Pour atteindre les objectifs, la responsabilité personnelle est complétée notamment par l’interdiction de pesticides particulièrement problématiques et la charge en azote est réduite en collaboration avec les cantons. La PA 22+ doit être le point de départ d’un mouvement en faveur de l’accroissement de la responsabilité des paysans et du marché (organisations

de labels, partenaires commerciaux) en vue d’atteindre les objectifs écologiques et d’apporter des réponses crédibles aux initiatives populaires existantes.

Pour IP-SUISSE, les initiatives populaires concernant l’agriculture, comme celles sur l’eau potable ou le bien-être animal, vont trop loin. Elles conduisent à une impasse. En revanche, nous avons reconnu déjà il y a 30 ans qu’une agriculture suisse sans écologie ne peut pas fonctionner. De ce point de vue, les initiants pensent juste, mais en font trop concernant l’application de leurs textes. IP-SUISSE plaide résolument pour que les paysans occupent une position de force. La façon dont la paysannerie est actuellement perçue et représentée dans l’opinion publique montre plutôt une attitude défensive. Mais la défensive et la passivité ne conviennent pas à IP-SUISSE et à ses membres. Nous sommes des agricultrices et des agriculteurs fiers et respectables, qui ont

quelque chose à dire et à offrir et qui veulent décider eux-mêmes de leur bien-être. En fin de compte, c'est le consommateur qui aura le dernier mot.

Le bien-être animal est depuis longtemps en tête de la liste des priorités d'IP-SUISSE. Non pas dans des paroles vaines, mais inscrit dans des programmes et appliqué dans les faits sur le terrain. Ce que nous pouvons apprendre, c'est à en parler plus et mieux, pour que les efforts que nous consacrons au bien-être animal soient aussi considérés et rémunérés. Combien de consommateurs s'expriment en faveur du bien-être animal, mais, une fois au magasin, oublient tous leurs propos courageux et choisissent la barquette de viande importée la moins chère ?

La collaboration entamée avec Coop en 2019 a été un saut quantique. Je suis personnellement très heureux que les deux poids lourds du commerce de détail suisse achètent et revendent maintenant des produits sous label de notre canal. Cela nous aide à faire des économies et à les réinvestir dans la durabilité. La viande, le lait des prés, les céréales, l'huile de colza et le sucre restent nos fers de lance.

Comme 2017 et 2018, 2019 a été une bonne année céréalière. Pour la première fois de son histoire, IP-SUISSE a dû réduire les surfaces, si bien que tous les nouveaux producteurs n'ont malheureusement pas pu participer au programme céréales. Mais nous pouvons et devons regarder vers l'avant : trouver davantage ou de plus importants canaux commerciaux, cultiver plus de spécialités comme les céréales sans pesticides.

Ces deux dernières années, la vague verte nous a submergé. Mais IP-SUISSE est bien équipée et surfe sur cette vague depuis longtemps. Il suffit de mentionner le succès de notre modèle « biodiversité », dans lequel la majorité des paysannes et des paysans mettent en œuvre volontairement davantage de mesures que celles exigées. IP-SUISSE porte la durabilité dans son cœur et agit avec conviction. A partir de cet automne, le système à points protection du climat et des ressources entrera dans notre programme. Comme toujours, nous conseillerons et suivrons nos membres dans cette nouvelle aventure.

30 ans d'IP-SUISSE. 30 ans en harmonie avec la nature. 30 ans à l'écoute du marché. Pour marquer l'occasion, nous avons fait fabriquer un cadeau spécial pour nos membres, nos partenaires et nos amis : une bouteille pour l'eau potable, symbole de vie, de propreté et de reconnaissance. Terra Vecchia nous a aidé à la concevoir et l'a fabriquée. Nous l'en remercions.

Nous poursuivons notre route avec persévérance. L'année 2020 montre clairement à quel point notre monde est devenu interdépendant. La Chine est juste

à côté et les Etats-Unis sont devenus nos voisins. Notre pays est petit et dépendant de tous les autres. Comparée à d'autres, notre agriculture aussi est petite. Mais nous devons l'apprécier et nous en occuper. Nous ne devons pas abandonner nos atouts, dont font aussi partie nos sols fertiles. Une société ne peut exister sans agriculture.

« Nous sommes des agricultrices et des agriculteurs fiers et respectables, qui ont quelque chose à dire et à offrir. »

Je tiens ici à remercier nos paysannes et nos paysans de leur travail. Fournir un travail physique pénible, jour après jour, cela ne va pas de soi. Et la plupart du temps pour un faible salaire. Nous nous inclinons devant vous ! J'adresse aussi un grand merci à nos nombreux partenaires, sans qui nous ne serions rien. Ils sont le pont entre les producteurs et les consommateurs. Nous remercions aussi ces derniers : ils achètent nos produits et paient un supplément de prix en faveur de la nature. Je remercie aussi mes collègues du comité, qui forment une équipe efficace, vieux et jeunes ensemble, rarement opposés, mais concentrés sur les dossiers et toujours constructifs.

La coccinelle vole. Nous veillons à ne jamais la perdre des yeux. Nous devons avoir les pieds sur terre. Nous avons certes déjà accompli de nombreuses choses, mais ce n'est pas une raison pour nous reposer sur nos lauriers. L'agriculture vit et survit aussi grâce à l'innovation. IP-SUISSE le sait et montre l'exemple. Chez nous, l'écologie et l'économie marchent main dans la main. Et IP-SUISSE doit assurer sa cohésion. C'est la seule manière de ne pas passer à travers les mailles du réseau que forme le monde. Produire de façon durable et crédible, soigner nos partenariats et être à l'écoute du marché.

Je vous souhaite bonheur, réussite et santé. ■



Andreas Stalder
Président



Fritz Rothen
Gérant

Chères productrices et chers producteurs

Comment commencer ce rapport ? Peut-être en parlant météo avec un printemps humide et frais, suivi d'un été spécial avec deux canicules...



Les mises en place des cultures de printemps se sont bien déroulées, mais nous nous serions bien passés de cette neige tardive sur des colzas en pleine floraison, qui a influencé négativement les rendements.

Les récoltes de céréales IP-SUISSE ont donné des rendements moyens à bons avec une excellente qualité, ceci pour une troisième année consécutive.

Ces moissons terminées, nous avons évalué notre réserve stratégique et avons dû mettre en place, avec un pincement au cœur, notre stratégie de réduire la production pour l'année 2020 de 30%. Actuellement, nous pouvons dire que l'ensemble de nos producteurs ont joué le jeu, avec une diminution qui répond à nos attentes au profit d'une augmentation des surfaces de blé fourrager. En tenant en compte de la taxe FSPC compensée en partie par un paiement direct à la surface, le blé fourrager redevient financièrement intéressant. Espérons que les rendements correspondent à nos attentes.

Les rendements en tournesol IP-SUISSE, pour les graines, peuvent être qualifiés de bons à très bons. Par contre, ceux du quinoa sont quantitativement décevants. Notre stock important nous oblige à faire l'impasse sur cette culture en 2020. Mais depuis cette décision, une embellie se profile, nous espérons vivement qu'elle se concrétise pour continuer ce formidable projet en 2021. Les précipitations de l'automne 2019 sont venues tardivement pour nos betteraves et malheureusement les taux de sucre sont restés historiquement bas.

La position d'IP-SUISSE concernant les deux initiatives dites « Eau propre » et « Pour une suisse libre de pesticides de synthèses » est très claire. Nous rejetons les deux mais nous soutenons par contre l'initiative parlementaire de la commission Economie et Redevance du Conseil des Etats.

Pour nous, le marché actuel est complémentaire avec une production PER, une production IP-SUISSE et une production bio. Le passage de l'ensemble de l'agriculture suisse en bio ne ferait que des perdants ! Nous avons un nouveau partenaire commercial. En effet, la Coop a décidé d'élargir son assortiment avec nos produits. Cet assortiment va donner de nouvelles

perspectives à nos productrices et producteurs, aussi bien en production animale que végétale.

Ceci est réjouissant et démontre un intérêt grandissant de la part de l'ensemble du commerce de détail pour notre fameuse coccinelle. Les discussions avec nos acheteurs sont toujours intenses. Prenons l'exemple du nouveau programme céréales IP-SUISSE sans herbicides, qui répond d'une part à une réelle attente sociétale, mais d'autre part doit être positionné sur le marché à sa juste valeur – un travail de fond et d'alchimie. Je tiens à remercier tous nos partenaires commerciaux qui depuis 30 ans maintenant, nous font confiance, et ont permis de hisser notre logo à la deuxième place du classement en termes de reconnaissance de label de la part des consommateurs. Petit clin d'œil également à notre cadeau de fin d'année qui a été entièrement conçu dans un atelier protégé à Berne. Il se peut que vous l'avez reçu avec un texte en allemand. Je vous rassure, l'eau que vous mettez dedans a le même goût... ■

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Joël Scheidegger'.

Joël Scheidegger
Président IP-SUISSE Romandie

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jacques Demierre'.

Jacques Demierre
Gérant IP-SUISSE Romandie

L'eau, c'est la vie



Pour les 30 ans d'IP-SUISSE, nous avons offert une bouteille d'eau. Nos 18500 paysannes et paysans, nos partenaires et nos amis l'ont reçue à la fin de l'année. La bouteille de verre a été fabriquée par Terra Vecchia, une organisation bernoise à but non lucratif, qui vient en aide aux jeunes et aux adultes en difficulté.



Ecologique, puisque produite à partir de verre recyclé et de verre neuf; sociale, puisque fabriquée par des personnes désireuses de s'intégrer professionnellement: cette élégante bouteille porte les valeurs essentielles d'IP-SUISSE. Nous mettons en lumière la qualité de la collaboration avec Terra Vecchia plus loin dans le présent rapport annuel.

IP-SUISSE a donc 30 ans. Tout ce que nous avons vécu... Une multitude d'histoires, de visages, de discussions, des moments inoubliables, de l'inquiétude et des réjouissances, des membres qui nous ont rejoints, d'autres qui sont repartis, et par chance, nos partenaires qui sont presque tous restés. Nous rassemblons aujourd'hui quelques 18500 membres et sommes l'une des principales organisations agricoles de producteurs et de distribution de Suisse. La plupart du temps, nos produits alimentaires proviennent de petites exploitations familiales, qui travaillent dans le respect des animaux et de l'environnement.

La coccinelle, notre logo, est devenue un label de qualité synonyme de durabilité intégrale sur le marché alimentaire suisse. Elle porte aussi notre philosophie, nos valeurs et notre conviction. Seuls ou avec nos partenaires, nous nous engageons en faveur de diverses mesures dans nos exploitations et promovons une production durable et respectueuse des animaux, en harmonie avec l'être humain et la nature. D'où la bouteille d'eau. Car l'eau, c'est la vie. Dans 30 ans, ce sera toujours aussi vrai.

Engagement d'IP-SUISSE en faveur de la durabilité: des progrès tangibles et un bouquet de projets.

Depuis 2018, le rapport annuel d'IP-SUISSE est structuré selon les six axes de son engagement en faveur de la durabilité. C'est une volonté affichée de placer cet engagement au centre des activités de l'organisation et de renforcer la motivation des membres pour contribuer au positionnement durable de la coccinelle. Il s'agit aussi de rendre compte auprès des partenaires d'IP-SUISSE des efforts et des progrès accomplis sur le chemin du développement durable. Quels sont les accomplissements significatifs et les principaux projets qui ont marqué l'année 2019, sur ces six axes ?

Gestion responsable

Pour IP-SUISSE, le développement de nouveaux marchés et l'innovation en faveur d'une approche intégrale de la durabilité sont les éléments-clés d'une gestion responsable de l'organisation. Cela se traduit entre autres par d'importants budgets engagés tant pour la promotion que pour la recherche et le développement, avec des résultats tangibles, illustrés dans le présent rapport. Du côté de la **communication**, l'innovation est à l'ordre du jour, avec une présence accrue sur les réseaux sociaux et les grandes manifestations sportives, la lutte et le cyclisme notamment. Cela se traduit par une forte progression de la notoriété de la marque IP-SUISSE.

Environnement

Produire en ménageant l'environnement est au cœur de la démarche d'IP-SUISSE depuis 30 ans. Les débats actuels sur l'eau potable, les phytosanitaires et le climat invitent à ne pas se reposer sur ses lauriers, mais à en faire encore davantage. La démarche d'IP-SUISSE, fondée sur des prestations supplémentaires volontaires des producteurs, valorisées par des plus-values gagnées sur les marchés, sera au cœur de la réponse à ces défis.

Cela donne d'autant plus de relief aux projets qui ont avancé significativement en 2019 : la culture de **blé sans herbicides, PestiRed**, projet-pilote pour réduire de 75 % l'usage de phytosanitaires en grandes

cultures et un **programme à points** pour réduire les phytosanitaires **en culture maraîchère**. Point commun à ces programmes : la pratique, IP-SUISSE, les acheteurs, la recherche et la vulgarisation travaillent main dans la main. C'est ce qu'on appelle l'innovation collaborative, où chaque partenaire apprend des autres. Une approche qui permet de développer des nouvelles méthodes efficaces, puis de les généraliser rapidement vu qu'elles sont déjà éprouvées dans la pratique.

Le programme **biodiversité** constitue un pilier de l'engagement des membres d'IP-SUISSE en faveur de la nature. En 2019, les exploitations labellisées ont en moyenne plus de 24 points, soit 7 points de mieux que le seuil requis. Leurs surfaces consacrées à la biodiversité ont augmenté de 30% depuis 2012. Des développements spécifiques prometteurs sont en cours pour la viticulture et l'arboriculture.

IP-SUISSE prépare activement, et en étroite collaboration avec Agroscope, un module **climat et protection des ressources**, dont l'ambition est une réduction des émissions de CO₂ d'au moins 10% par rapport à 2016. La sélection des mesures qui seront proposées aux membres à fin 2020 est à bout touchant. Le reportage dans une exploitation vaudoise montre un exemple de ce qui peut être entrepris, en combinant l'utilisation d'énergie renouvelable pour le chauffage, une technique de labour économe et un plan de fumure « de précision ».

Animaux

La contrôleuse de la Protection Suisse des Animaux le reconnaît : les porcs sont mieux lotis que par le passé. C'est un témoignage qui vaut de l'or et atteste le sérieux des programmes d'IP-SUISSE dans la thématique du **bien-être animal**. Un autre reportage montre le potentiel existant dans la production de poulets IP-SUISSE : une piste prometteuse quand on connaît l'évolution des habitudes de consommation. Les programmes d'IP-SUISSE intègrent aussi la **santé animale** et la réduction de l'utilisation d'antibiotiques. Le nouveau partenariat avec AnimalMed est à relever dans ce contexte.

Produits

Une production agricole responsable, proche de la nature et respectueuse des animaux va de pair avec des aliments sains pour le consommateur. Les nouveaux programmes de culture sans herbicides et avec beaucoup moins de phytosanitaires illustrent très concrètement les développements en cours dans ce domaine. La diffusion élargie de produits de qualité tels que le lait des prés et le Swiss Black Angus consti-

tue aussi un résultat notable pour 2019. Elle apporte à la fois santé et plaisir aux consommateurs et un plus pour la nature et le bien-être animal.

Personnes

Des relations responsables et équitables au sein des exploitations, avec les salariés, avec la communauté locale et tous les autres partenaires, sont essentielles pour les membres d'IP-SUISSE. Le développement du **module social** de la durabilité, qui concrétisera cet engagement, se poursuit, avec des tests en cours dans des exploitations-pilotes. Un module qui vise aussi à promouvoir la qualité de vie et la sécurité sociale des exploitants et de leurs familles.

A ne pas manquer dans ce rapport : le reportage sur la famille d'accueil de la fondation Terra Vecchia. Il permet de comprendre tout ce qu'une famille paysanne peut apporter à des personnes au parcours semé de difficultés, mais aussi ce qu'elle peut retirer d'un tel engagement.

Economie

Les restrictions passagères dans la production de céréales ou les changements annoncés dans le domaine des porcs d'engraissement ont suscité des questions et des réactions légitimes. Mais le rapport 2019 illustre les efforts couronnés de succès pour conclure des partenariats avec de nouveaux distributeurs et pour élargir la palette des produits IP-SUISSE, en particulier dans le domaine des fruits et des légumes. La stratégie d'IP-SUISSE consiste à développer ses parts de marché par la diversification des canaux d'écoulement et à renforcer la présence du label par une gamme de produits diversifiés, directement reconnaissable par le consommateur. C'est un gage pour la durabilité économique des exploitations membres.

Fil rouge : l'innovation au service de la durabilité

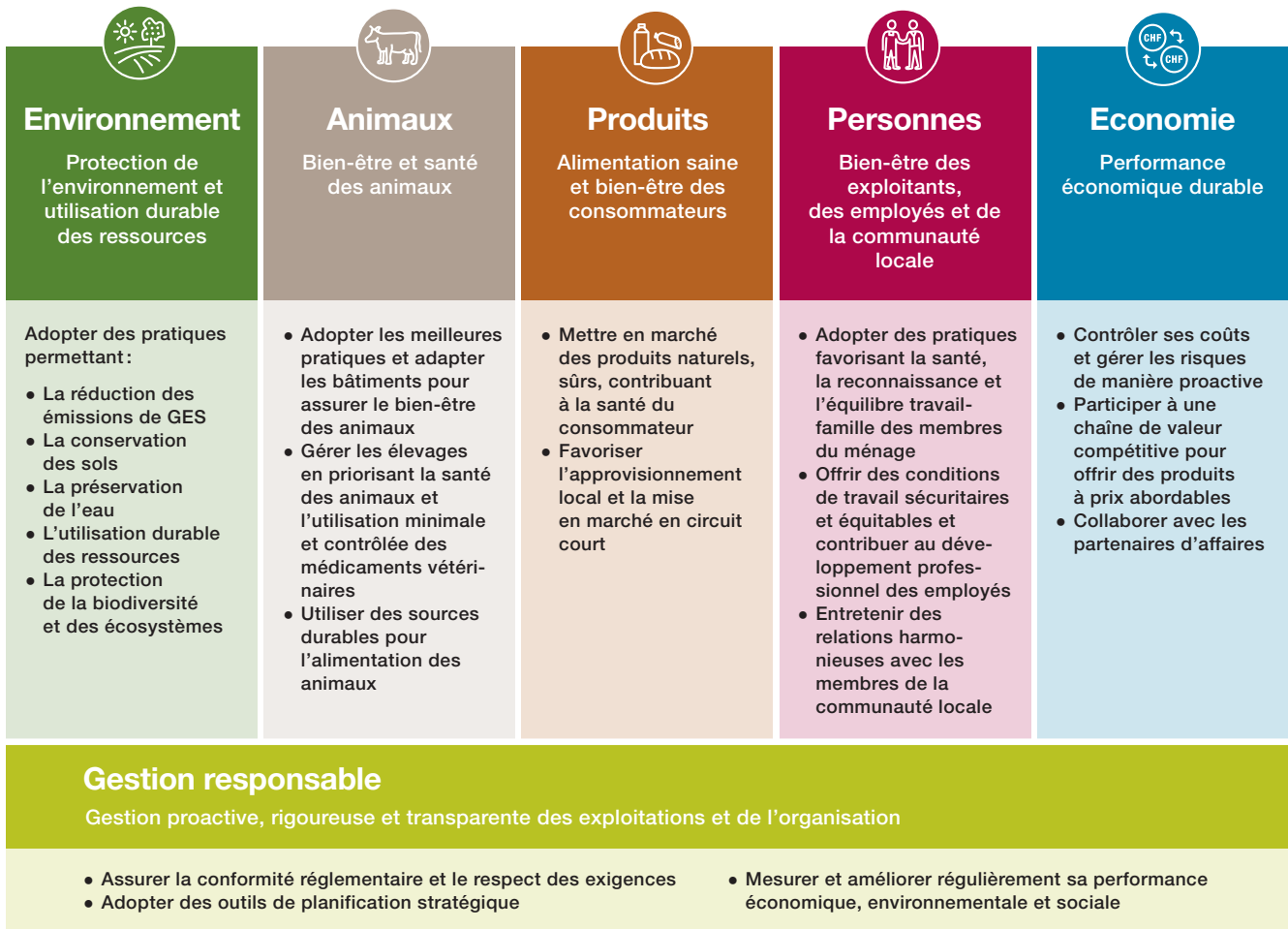
IP-SUISSE peut faire valoir 30 ans d'expérience dans le développement d'une production agricole proche de la nature et respectueuse des animaux – en recherchant en permanence des partenariats sur les marchés et une valorisation des produits qui donnent des perspectives aux familles paysannes. Avec une approche intégrale et bien structurée du développement durable comme boussole, le chemin de l'avenir est balisé.

A la lecture des reportages et interviews du présent rapport, il est frappant que « l'innovation au service de la durabilité » constitue la démarche commune

aux membres et aux partenaires d'IP-SUISSE. Un véritable fil rouge qui relie, entre autres, le producteur de blé, de légumes ou de volaille, la famille-hôte de Terra Vecchia, le boucher qui valorise les Swiss Black Angus et les représentants des grands distributeurs. La conscience partagée des défis à relever et l'enthousiasme à expérimenter de nouvelles méthodes de production, à proposer des produits de qualité, à s'engager sur le plan social, à développer de nouveaux projets en partenariat, à communiquer autrement avec les consommateurs: c'est l'ADN d'IP-SUISSE.

Le développement durable constitue un objectif politique central dans tout Etat responsable. Mais l'esprit pour y arriver ne se prescrit pas par des lois et des ordonnances. Seul l'engagement concret de chacun et les efforts concertés le long des chaînes de valeur peuvent faire avancer les choses dans le bon sens. Pour l'agriculture suisse et l'alimentation des Suisses, IP-SUISSE est coresponsable d'une dynamique vertueuse, en faveur d'un monde plus sain, plus équitable et plus durable.

L'enthousiasme est là et les résultats tangibles aussi. La roue de la durabilité va guider les prochaines étapes, avec de nouveaux modules à points, de nouveaux outils de gestion et d'autoévaluation pour les producteurs, ainsi qu'un monitoring selon les standards reconnus de la responsabilité sociale. Tout cela en avançant pas à pas, avec pragmatisme, pour assurer le succès d'IP-SUISSE pour 30 nouvelles années au moins! ■





Cocci- nelle vole!

Marketing, sponsoring et publicité : les mesures d'IP-SUISSE portent leurs fruits. Depuis de nombreuses années, la communication d'IP-SUISSE fait la part belle aux agriculteurs, à la biodiversité et à la proximité avec le marché. Nous poursuivons sur la voie dans laquelle nous nous sommes engagés et allons continuer ces prochaines années, avec le soutien de nos nombreux partenaires.

Notre marque est connue, de plus en plus

En octobre 2019, 1300 habitants du pays ont été interrogés dans le cadre de notre enquête annuelle. Les résultats sont très réjouissants : la coccinelle est de plus en plus connue.

Dans un contexte vraiment difficile, le taux de reconnaissance spontanée de la coccinelle a augmenté de 3%. Un chiffre des plus satisfaisants. Mais mieux encore, les gens qui nous connaissent savent ce que nous faisons et ce que nous représentons. En effet, alors qu'en 2018 53% des personnes interrogées indiquaient que les paysans IP-SUISSE promeuvent la biodiversité, ce taux était déjà de 61% en 2019. La mise en rapport de la coccinelle avec des sujets tels que le bien-être animal, la production écologique et la protection du climat a également augmenté. La tendance à la hausse, qui montre que la coccinelle est en passe de devenir le label le plus durable, se confirme.

341 308 vues pour nos « Méchants »

Début 2019, nous avions juste 2000 fans sur notre page Facebook et nos publications atteignaient en moyenne 1000 personnes par jour. Déjà en novembre de la même année, notre communauté avait explosé à 5000 fans et 3000 personnes voyaient nos publications quotidiennement. Nos articles les plus populaires sur Facebook ont même atteint 10 000 personnes, voire davantage. Vainqueur absolu, hors catégorie, la vidéo sur les frères Orlik, tournée pour la Fête fédérale de lutte et des jeux alpestres et intitulée « Un Orlik peut en cacher un autre », a été visionnée 160 000 fois rien que sur Facebook et a été regardée au total par 341 308 personnes sur les réseaux sociaux.

Les interactions sur les réseaux sociaux deviennent aussi de plus en plus importantes : elles permettent de mieux expliquer certains sujets ou de les approfondir, de transmettre directement des informations ou de rétablir certains faits. Dans ce domaine, IP-SUISSE va encore réfléchir à la manière de développer ces « fonctions de dialogue ».

La TV reste le principal média

Au printemps et en automne, nous avons de nouveau diffusé, à chaque fois durant quatre semaines, notre spot TV « Les paysans IP-SUISSE en font plus », que l'on a aussi pu voir dans les cinémas durant deux semaines et sur Facebook. La publicité télévisée va rester importante, notamment du point de vue de l'accroissement de la notoriété d'IP-SUISSE.





1A pour Mission B

Au printemps 2019, les quatre chaînes nationales, dont la RTS, ont lancé une opération participative intitulée « Mission B » pour protéger la biodiversité, avec le soutien du WWF suisse. Il s'agit de ménager davantage d'espaces de vie pour les espèces menacées.

L'objectif de « Mission B » est de promouvoir durablement la biodiversité et de sensibiliser la population suisse à cet enjeu. Il s'agit d'une opération d'envergure nationale qui encourage les particuliers, les communes, les écoles et les entreprises à créer des surfaces favorables à la biodiversité dans les jardins, sur les balcons ou les toits plats.

Depuis sa création, il y a 30 ans, IP-SUISSE a pour objectif la promotion de la biodiversité. C'est pourquoi nous tirons à la même corde que « Mission B ». Dans le cadre d'un partenariat, nous avons tourné un film sur la culture de blé sans herbicides de Günther Thalman, à Zuchwil (SO).

La coccinelle partout chez elle

Notre coccinelle est de plus en plus connue. Nous y veillons nous-mêmes, avec nos paysannes et paysans, nos partenaires et nos produits. Et nous en faisons encore plus : difficile de s'imaginer les paysages sans panneaux de ferme et de plein champ IP-SUISSE. Ces dernières années, les panneaux ronds de 1 mètre de diamètre ont enregistré un véritable triomphe. On en voit par monts et par vaux. Et on ne peut en placer assez aux endroits stratégiques, là où les gens passent ou se rendent en masse, là où le trafic ferroviaire ou de bus est intense... en bref là où l'on voit IP-SUISSE. Cette publicité, bien entendu gratuite, fait de l'effet et ancre notre coccinelle dans la mémoire des consommateurs. De plus, ces panneaux sont gratuits pour nos membres et aussi faciles à commander qu'à mettre en place.



Nous parlons avec les gens

Nous rencontrons les gens dans les grandes foires nationales et dans de nombreuses foires régionales. Nous y participons avec notre propre stand et pouvons y diffuser les messages IP-SUISSE en direct. Nos trois priorités thématiques, à savoir la biodiversité, l'exposition des produits et la production, nous permettent chaque année d'informer de manière appropriée et approfondie des milliers de visiteurs sur IP-SUISSE. Nous bénéficions pour ce faire du soutien de nos partenaires de longue date. Y compris pour le montage du stand.



Tour d'IP-SUISSE

Le Maréchal est le sponsor principal du Tour de Romandie, IP-SUISSE son partenaire. Le Maréchal a été créé dans les années 1990 par le fromager Jean-Michel Rapin, de Granges-près-Marnand, et se différencie clairement du Gruyère AOP. Il porte son nom en hommage à l'arrière-grand-père du fromager, qui était maréchal-ferrant dans la région broyarde. Ce fromage à pâte dure séjourne au moins durant 120 jours en cave, où il est affiné avec des herbes aromatiques.

Le Tour de Romandie est une course cycliste qui, comme son nom l'indique, parcourt chaque année les cantons romands. Organisé depuis 1947, il se déroule à la fin du printemps et sert d'importante course de préparation en vue du Tour d'Italie. Le Tour 2019 a eu lieu du 30 avril au 5 mai, faisant s'affronter 140 coureurs de 20 équipes sur près de 700 kilomètres.

Le Maréchal avec IP-SUISSE soutiennent cette prestigieuse course sur route pour trois raisons. Premièrement, parce que les valeurs du cyclisme correspondent à celles d'IP-SUISSE ; deuxièmement, parce que nous n'avions pas encore de présence marquée en Suisse romande en termes de sponsoring ; et enfin parce qu'avec Le Maréchal, nous avons trouvé un partenaire idéal pour une participation commune. Vive le tour d'IP-SUISSE !



Un Orlik peut en cacher un autre

Agence de publicité et de communication, wapico s'est associée à « la famiglia » pour concevoir et réaliser – sur mandat d'IP-SUISSE – un spot TV humoristique sur les lutteurs Armon et Curdin Orlik.

IP-SUISSE apporte depuis longtemps son soutien aux deux lutteurs grisons Armon et Curdin Orlik. Avec la maison de production « la famiglia » et son fondateur Fabian Niklaus, wapico a tourné en mai 2019 un spot TV sur les deux lutteurs. En collaboration étroite avec les deux frères, une histoire amusante a vu le jour, jouant sur leurs différences. Mais si une chose les unit, c'est bien IP-SUISSE et ses valeurs.

Curdin Orlik raconte à propos de la journée de tournage: « C'était fun! La journée a été très intéressante. J'ai toujours été fasciné de voir comment on crée un spot. Un énorme travail pour quelques secondes de film, incroyable! »

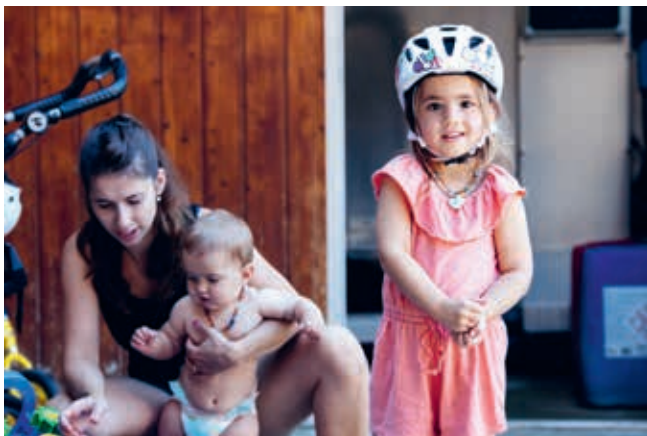
Et Armon de renchérir: « C'était vraiment cool, comme journée. L'équipe de tournage était très sympathique et a eu beaucoup de patience avec nous. Ma scène préférée, c'est celle où je roule à vélo en forêt. C'était vraiment une journée marrante. »

Mais les deux frangins n'ont pas seulement assuré devant la caméra. Ils ont aussi frappé fort lors de la Fête fédérale de lutte. Allez les Orlik, continuez! Restez méchants et affamés de victoires! ■



« Tout ou rien. »

En visite au cœur de l'été à Grafenried (BE), chez la famille Stettler et son blé sans herbicides.



Au milieu du Mittelland bernois, dans une des plus petites communes du canton, il est 11 du matin. Marco Stettler s'assied dans une moissonneuse-batteuse de plus de 30 ans et commence la moisson de son champ de blé. A Grafenried, ce jeune agriculteur sympathique et ouvert d'esprit reprendra le domaine de 39 hectares de ses parents, Res et Marianne. Marco rit beaucoup, même s'il n'a pas pris de vacances depuis au moins deux ans et demi.

« C'est très simple, je fais mon travail avec plaisir et je dois toujours être là. Mon père pouvait encore engager deux ou trois auxiliaires, mais pour moi, ce n'est plus possible. Je dois me contenter d'un week-end de congé sur deux », explique-t-il. Le père et son fils exploitent leur beau domaine ensemble. Marco ne sait pas ce qui se passera après. Il y a trop de travail pour lui tout seul et son amie ne peut pas l'aider, car elle est déjà bien occupée.

« Je vais peut-être arrêter la production laitière, ce qui me déchargerait et me laisserait plus de temps libre. De toute façon, vu la modestie de mon troupeau, le lait ne rapporte presque plus rien, et ne rapportera plus du tout si je dois construire une nouvelle étable. C'est mon père qui a fait construire celle que nous utilisons », dit-il. « Je suis aussi un des seuls jeunes paysans du village. A plusieurs, nous pourrions réfléchir ensemble à la production laitière, mais tout seul...



SUNGLASSES

SWANSON

POTTINGER





c'est difficile. Nous, les jeunes, nous essayons en général de partager beaucoup de choses : les tracteurs, les machines, les travaux. Nous échangeons aussi des parcelles là où c'est justifié et nous exploitons nos forêts en commun.»

Le thermomètre a entre-temps dépassé les 30 °C, mais le champ de blé n'est pas encore entièrement moissonné. Marco et son père doivent continuer.

« Une exploitation mixte comme la nôtre, avec des grandes cultures, de la production laitière, mais aussi quelques cultures spéciales, comme les asperges, les artichauts, la rhubarbe ou les melons est toujours plus difficile à travailler. Il serait plus facile de se concentrer, par exemple, sur des spécialités comme les petits fruits, les asperges, etc. Tu ne fais pas comme les autres, tu gagnes presque autant et tu as surtout moins de travail, donc plus de temps libre. Avec notre blé sans herbicides, nous essayons un peu d'aller dans cette direction.»

Cette année, Marco Stettler a passé deux ou trois fois la herse-étrille dans son blé. Il l'a donc « peigné » pour le délivrer des adventices.





Il commente : « Ça vaut la peine de travailler sans herbicides, car je gagne un peu plus et je fais du bien à l'environnement. La qualité du blé est bonne, mais je dois aussi parfois accepter de petites pertes de rendement. » Après la moisson, Marco luttera encore contre les mauvaises herbes en semant des graminées et du trèfle. « Ces plantes empêchent la levée des adventices et apportent de l'oxygène au sol immédiatement après la moisson. Elles réduisent ainsi la teneur de l'air en CO₂ néfaste et contribuent à l'amélioration de l'environnement. Je produis tout mon blé sans herbicides, car chez IP-SUISSE, le principe est simple : c'est tout ou rien. Je trouve ça juste et bien que nous, les jeunes, ne fassions pas tout comme nos parents. En l'occurrence, que nous produisions sans herbicides ni fongicides. » Aussitôt dit, aussitôt fait : le jeune paysan Marco Stettler se prépare maintenant à moissonner le reste de son champ. ■



Blé sans produits phytosanitaires de synthèse

Le blé IP-SUISSE était cultivé jusqu'ici sans fongicides, ni insecticides, ni régulateurs de croissance. Avec la renonciation aux herbicides, certains blés IP-SUISSE sont désormais produits sans aucun produit phytosanitaire de synthèse. En 2019, des paysans IP-SUISSE ont déjà cultivé 1500 hectares de blé sans herbicides, commercialisés avec un supplément de prix en leur faveur de CHF 10.20 par 100 kg. Le premier acheteur a été la boulangerie Fredy's, à Baden. Grâce à l'entrée dans le jeu de JOWA, la boulangerie de Migros, les surfaces pourront être fortement augmentées ces prochaines années. L'exploitation de la famille Stettler fait partie d'un projet de recherche réalisé en collaboration avec la HAFL, l'EPFZ et JOWA, destiné à étudier et optimiser la culture des céréales sans herbicides.



Biodiversité

Au total, les quelques 9000 producteurs sous label obtiennent en moyenne plus de 24 points. Le projet « Les paysans marquent des points, la nature gagne en diversité » mené conjointement par la Station ornithologique suisse et le FiBL a montré que chaque point supplémentaire contribuait directement à l'amélioration de la biodiversité.

Autre nouvelle réjouissante : la surface exploitée selon le système de points d'IP-SUISSE promouvant la biodiversité a augmenté de 30% entre 2012 et 2019 !

IP-SUISSE a élaboré un système de points pour la vigne en collaboration avec la Station ornithologique et le FiBL maintenant sur le terrain. Les surfaces viticoles revêtent généralement une importance cruciale pour la biodiversité, mais ne peuvent pas être intégrées au système de calcul actuellement appliqué dans l'agriculture. L'objectif est de pouvoir produire pour Denner des vins IP-SUISSE favorisant la biodiversité.

En accord avec la Station ornithologique, IP-SUISSE a décidé que le développement du segment des fruits de

table n'impliquerait pas un outil d'évaluation. On cherchera plutôt à intégrer aux directives du label des critères et des exigences portant sur la biodiversité fonctionnelle.



PestiRed: un projet-pilote avec moins de produits phytosanitaires

Le projet d'utilisation durable des ressources naturelles PestiRed a démarré en 2019 dans les cantons de Vaud, Genève et Soleure. Parmi ses initiateurs, hormis IP-SUISSE, on trouve les services de l'agriculture des cantons de Vaud, de Genève et de Soleure, Proconseil Sàrl et AgriVulg Sàrl. Le contrôle des résultats et le suivi scientifique sont assurés par Agroscope. Le projet est accompagné par les services phytosanitaires cantonaux, par Henniez/Nestlé Waters, fenaco, l'USP, Agroscope, Agri-dea et l'OFAG. IP-SUISSE en assure la direction opérationnelle.

L'objectif est de réduire l'utilisation de produits phytosanitaires chimiques de synthèse de 75% pendant les six années du projet, avec une perte de rendement maximale de 10%. Chaque exploitation cultive une parcelle « innovante » et une parcelle conventionnelle. Sur la première, des méthodes préventives et alternatives sont mises en œuvre, qui font essentiellement appel à des mécanismes naturels de régulation

des organismes nuisibles (pathogènes, ravageurs, adventices). Le projet a pour but de tester la faisabilité de ces méthodes. Des mesures telles que les cultures intercalaires, les cultures mixtes, les bandes fleuries et les produits de lutte biologiques sont analysées et appliquées dans diverses rotations sur six ans dans 69 exploitations

agricoles. Il s'agit d'une approche co-innovante dans laquelle sont impliqués des scientifiques, des agriculteurs et des services de vulgarisation de plusieurs régions de Suisse. L'efficacité des méthodes contre les mauvaises herbes, les maladies, les ravageurs et pour les auxiliaires est observée et analysée toutes rotations confondues.

« L'objectif est de réduire l'utilisation de produits phytosanitaires chimiques de synthèse de 75% pendant les six années du projet. »

Programme de points phytosanitaires pour les légumes

Pour développer un programme de points phytosanitaires pour les légumes IP-SUISSE, un avant-projet OQuaDu a été lancé en 2017 en collaboration avec SV Group, Denner et le WWF. L'objectif est de présenter un système de points pour les cultures maraîchères qui réduise l'utilisation des produits phytosanitaires via des incitations souples,

grâce à des méthodes alternatives et préventives et des technologies d'application pauvres en émissions. Il s'agit par ailleurs de renoncer à utiliser certains produits phytosanitaires problématiques, afin de réduire les risques pour l'environnement. Dans le cadre d'un projet de recherche de l'OFAG, un système de points phytosanitaires a été

soumis à Agroscope. Il y sera développé par les groupes de recherche Extension cultures maraîchères et Ecotoxicologie. Sa mise en œuvre sous forme de plateforme de données sera assurée dans un second sous-projet d'IP-SUISSE. Le projet doit s'étendre de début 2020 à début 2022.

Systeme à points protection du climat et des ressources

Une visite à la ferme de la famille Sunier.



L'exploitation de la famille Sunier se trouve à Suchy dans le canton de Vaud. Il s'agit d'une exploitation de grandes cultures avec une SAU d'environ 50 ha, qui participe au projet-pilote du système à points protection du climat et des ressources d'IP-SUISSE et qui a mis en œuvre quelques mesures pour la protection du climat.

En chauffant au bois, l'exploitation remplace une source d'énergie non renouvelable, dans ce cas du mazout, par une source d'énergie renouvelable, ainsi elle économise 5,3 t CO₂eq par année.

En faisant des semis sous litières, l'exploitation utilise moins de diesel, que lors d'un semis conventionnel avec labour, ce qui lui permet d'économiser

4 t CO₂eq par année et en appliquant les conseils EcoDrive (les bonnes pratiques comme la conduite adaptée, l'entretien, les pneumatiques et pressions de gonflage adaptés, le lestage et la répartition des masses, du matériel adapté et bien réglé) sur l'ensemble de son exploitation, cela permet d'économiser 5,1 t CO₂eq par année.

En faisant un plan de fumure par parcelle, l'exploitation réduit le risque d'un surplus de fumure d'azote potentielle en réduisant l'utilisation d'engrais minéraux, ce qui réduit d'une part les émissions de gaz à effet de serre liées à la production d'engrais minéraux et d'autre part les émissions de gaz à effet de serre lors et après l'épandage, ainsi elle économise 8,9 t CO₂eq par année.

Grâce à ces mesures, elle a déjà économisé en une année au moins 23,3 t CO₂eq. Cela correspond aux émissions de gaz à effet de serre d'environ quatre voitures à essence, qui rouleraient chacune une fois autour du monde, donc environ 40 000 km.

Toutes les exploitations sous label IP-SUISSE ensemble arriveront à faire encore plus. ■

« Les mesures font partie intégrante de la stratégie de l'exploitation. »



Bertrand et Jeff Sunier



Le nouveau système à points pour la protection du climat et des ressources pour l'ensemble des exploitations IP-SUISSE doit être mis en ligne l'automne/hiver prochain. Le catalogue de mesures est pensé comme un genre de caisse à outils pour les exploitations. Durant la première année, ces dernières seront priées de remplir le catalogue de mesures de manière volontaire et d'indiquer les mesures qu'elles appliquent déjà où qu'elles comptent appliquer dans un futur proche. L'objectif est de réduire de 10% les émissions de gaz à effet de serre de l'ensemble des exploitations sous label IP-SUISSE par rapport à la situation mesurée en 2016.

La protection du climat et des ressources constitue par ailleurs un élément important de l'engagement global d'IP-SUISSE en faveur de la durabilité.

Quelques questions au Dr Gérard Gaillard,
responsable du groupe de recherche
Analyses de cycles de vie chez Agroscope.



Il y a une dizaine d'années, IP-SUISSE avait lancé, en collaboration avec la Station ornithologique suisse, le système à points biodiversité et protection des ressources. En remplissant le nouveau catalogue de mesures, un nombre croissant d'exploitations sous label IP-SUISSE, actives dans le domaine de la protection du climat, ont pris contact avec nous car elles désiraient récolter des points grâce à leurs efforts. La protection du climat et des ressources constitue par ailleurs un élément important de l'engagement global d'IP-SUISSE en faveur de la durabilité.

Pour coordonner les mesures de protection du climat et pouvoir les traduire en points, IP-SUISSE a lancé le projet «Système à points protection du climat et des ressources sur les exploitations sous label IP-SUISSE» en collaboration avec Agroscope, TSM Fiduciaire Sàrl et l'Office fédéral de l'agriculture. Ce système a pour objectif de réduire de 10% les émissions de gaz à effet de serre de l'ensemble des exploitations sous label par rapport à la situation initiale de 2016. Ces mesures ne doivent toutefois pas affecter la production, mesurée en mégajoules d'énergie digestible pour l'alimentation humaine.

Le catalogue contient notamment des mesures dans le domaine de la gestion de l'énergie et des engrais, de l'élevage et des cultures. L'effet de chaque mesure est toujours converti en tonnes d'équivalent CO₂ et des points sont attribués en conséquence.

Gérard Gaillard, si nous atteignons la réduction de 10% des émissions de gaz à effet de serre, à quoi cela serait-il comparable ?

Ce serait un grand pas dans la bonne direction. Les exploitations sous label IP-SUISSE représentent en effet un peu plus d'un cinquième de l'ensemble des exploitations agricoles suisses. Par

azotée). Comme leur effet en fonction de la quantité diffère, nous avons besoin d'une unité commune : l'équivalent CO₂. Par exemple, à quantités égales, le méthane a 34 fois plus d'effet climatique que le dioxyde de carbone. Nous disposons ainsi d'une unité à l'aide de laquelle nous pouvons calculer l'effet de chaque mesure et, finalement, le

trois mesures qui permettraient à elles seules d'atteindre une réduction de 10%, je préfère utiliser l'image des « petits ruisseaux qui font les grandes rivières ».

Quels sont les enjeux pour les exploitations sous label et où voyez-vous les chances dont elles peuvent profiter ?

Un tel système à points est en tous les cas un défi technique et entrepreneurial, mais aussi parfois financier, pour les exploitations sous label. Les mesures sont conçues de telle manière que les exploitations ne devraient pas avoir à baisser leur production, mais il est clair qu'elles entraîneront dans la gestion des changements qu'il s'agira de maîtriser. Les exploitations sous label doivent sélectionner dans le catalogue les mesures qu'elles peuvent mettre en œuvre avec succès. La compétence de la vulgarisation est en l'occurrence d'une importance cruciale.

« Enfin un nouveau progrès, et ce, même sans recul significatif de la production. »

conséquent, une réduction de 10% de leurs émissions de gaz à effet de serre correspondrait à une réduction d'au moins 2% pour l'ensemble de l'agriculture. Comme les émissions de gaz à effet de serre stagnent depuis le tournant du siècle, cela aurait un effet de signal : enfin un nouveau progrès, et ce, même sans recul significatif de la production. Pour atteindre les objectifs 2050 de la stratégie climatique de la Confédération en matière de réduction des émissions de gaz à effet de serre, les exploitations sous label devraient consentir un effort supplémentaire équivalent à celui d'aujourd'hui.

Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est un équivalent CO₂ et quelle est la relation entre ce dernier et le climat ?

Le réchauffement climatique n'est pas dû uniquement au dioxyde de carbone (CO₂ dû à l'utilisation des énergies fossiles), mais aussi au méthane (CH₄ principalement issu de l'élevage) ou du protoxyde d'azote (N₂O provenant des terres cultivées en raison de la fumure

nombre de points qui lui sont liés, en fonction de la réduction de l'un ou l'autre des trois gaz dans notre collimateur.

Où résident les principaux potentiels de réduction pour les exploitations sous label IP-SUISSE ?

Dans ce domaine, nous sommes un peu dans le brouillard. Comme nous ne connaissons pas encore précisément la situation de départ des 10 000 exploitations sous label IP-SUISSE, il est difficile d'estimer le potentiel de chaque mesure. Pour nous aider, nous disposons d'un réseau de 33 exploitations avec diverses orientations de production (des exploitations de grandes cultures, intensives en bétail et de montagne). Ce qui est frappant, c'est que ces exploitations ont recours à la presque totalité des mesures proposées, si bien qu'il n'y a pas vraiment de mesure phare. Par ailleurs, les mêmes mesures ne sont pas applicables à la production animale et aux grandes cultures. Il est également clair que le catalogue de mesures va encore être étoffé. Plutôt que de se focaliser sur deux ou

Comment voyez-vous ce système à points dans le contexte sociétal actuel ?

Ce système à points est fondé sur la conviction que les chefs d'exploitations prennent leurs responsabilités en toute conscience : ils veillent à la crédibilité de leur label en mettant en œuvre, volontairement et en toute transparence, des mesures concrètes afin de produire de façon plus respectueuse du climat. Une telle initiative complète – sans les remplacer – les efforts consentis par les consommateurs pour se nourrir en étant davantage conscients des enjeux climatiques, dans la mesure où en faisant leurs courses, ils tiennent compte de l'impact très différent sur le climat des produits alimentaires qu'ils achètent. ■

De bien meilleures conditions de détention pour les porcs.

Rendez-vous avec la Protection Suisse des Animaux dans un élevage de porcs à Matzendorf (SO).



Bienvenue à Matzendorf dans le canton de Soleure, derrière la première chaîne du Jura. Avec leurs 70 truies allaitantes, les agriculteurs Eduard et Christoph Meister élèvent chaque année environ 1200 porcelets, qui seront ensuite envoyés à l'engraissement.

Aujourd'hui, les installations accueillent des visiteurs importants: la Protection Suisse des Animaux PSA. D'habitude, ce genre de visite n'est pas annoncée, mais il en va autrement pour cette inspection, pour des raisons compréhensibles. Patricia Gerber et Cesare Sciarra sont deux sympathiques représentants de l'organisation qui s'engage en faveur du bien-être animal dans toute la Suisse.

Rien n'échappe au regard aguerri des protecteurs des animaux: les systèmes de stabulation des truies et des porcelets, l'étable où vivent les verrats et les truies, quand ils peuvent (ou doivent) se côtoyer, le dispositif de castration des jeunes mâles, les locaux administratifs et enfin le transport et l'abattage, sans oublier de passer par les installations d'engraissement.

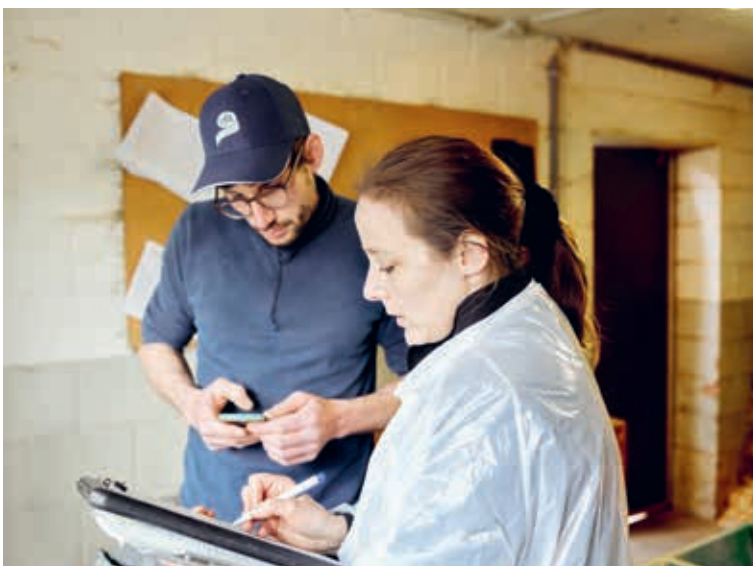
Il est agréable de savoir que les inspections se déroulent de manière identique dans toute la Suisse. La PSA offre cette garantie en organisant plusieurs séances de travail par année, des audits réguliers des inspectrices et inspecteurs et le principe des quatre yeux; cela signifie que les inspections se font à deux



En 1861, la Protection Suisse des Animaux PSA a vu le jour, d'abord sous le nom d'« Association centrale Suisse pour la protection des Animaux ». La PSA est ainsi la plus ancienne organisation protectrice des animaux active au niveau national et est dirigée par un comité central composé de 13 membres bénévoles.

Les différentes sections de la PSA sont présentes dans pratiquement tous les cantons suisses ainsi que dans la principauté de Liechtenstein. Grâce à sa large assise, la Protection Suisse des Animaux est en mesure d'exercer sa mission avec fermeté tant sur le plan national qu'international.

La Protection Suisse des Animaux tire la majeure partie de ses ressources financières des contributions de ses donateurs et donatrices. L'affiliation à la PSA est uniquement possible pour les associations de protection des animaux et pas pour les personnes privées ou morales.





afin d'uniformiser la manière de procéder, la rigueur des règles et des contrôles ainsi que le temps nécessaire pour ce faire.

Les consommatrices et les consommateurs peuvent ainsi avoir l'esprit tranquille et partir du principe que la production, le transport et l'abattage des porcs respectent les mêmes directives dans toute la Suisse.

Pour Patricia Gerber, le métier d'inspectrice de la détention animale est idéal; diplômée en agronomie et maman d'enfants en bas âge, elle peut organiser à sa guise le nombre de contrôles et son temps de travail, sur la base de l'objectif annuel en termes de nombre d'exploitations inspectées. Elle parvient à visiter trois à quatre élevages par jour, à raison de 30 minutes à 1 heure par inspection. Son supérieur, Cesare Sciarra, dirige le centre de compétence Animaux de rente et son service de contrôle – qui compte 15 collaboratrices et collaborateurs pour tout le territoire suisse – et représente les intérêts des animaux

de rente au nom de la PSA dans les organes de la filière, au sein de l'économie et de la recherche.

A l'heure actuelle, les deux éleveurs doivent satisfaire un grand nombre de critères pour l'élevage de leurs porcs; ces derniers bénéficient de bien meilleures conditions de détention qu'auparavant. On accorde beaucoup d'importance aux conditions de vie des animaux: y a-t-il suffisamment de paille dans les logettes des animaux? Ces derniers ont-ils un accès à l'air libre? Vivent-ils en groupe? L'alimentation, qui est vérifiée au moyen des bons de livraison, constitue aussi un aspect central. La castration des porcelets quant à elle fait l'objet de contrôles très stricts. Tout doit être en règle, de la durée de l'allaitement à la dose de sédatifs administrés lors de castration. Dans le cas contraire, l'inspection donne lieu à une contestation, suivie d'un avertissement puis d'une exclusion du label à la base du contrôle.

Eduard et Christoph Meister ont l'esprit tranquille, leur exploitation semble satisfaire à l'intégralité des



Christoph Meister



Patricia Gerber



Cesare Sciarra

exigences... et même plus. Toutefois, il s'agit tout de même d'une inspection et les deux éleveurs soulignent que cela peut être à l'origine d'un petit moment de stress.

La Protection Suisse des Animaux se considère comme un soutien pour les agricultrices et agriculteurs qui pourraient se perdre dans la jungle de paperasse et d'instances impliquées. « Nous protégeons avant tout les animaux contre des conditions de vie insatisfaisantes et les consommateurs contre les fausses promesses. Mais nous soutenons et accompagnons aussi, là où cela est possible, les agriculteurs dans leur activité exigeante », explique Cesare Sciarra. Patricia Gerber se voit elle aussi comme une coach en matière de protection animale.

Les consommatrices et les consommateurs sont reconnaissants. Ils ont ainsi la certitude de consommer de la viande provenant d'animaux élevés de manière durable, dans le respect des règles de l'art et transportés de manière adéquate. ■



3 mois, 3 semaines et 3 jours : c'est la durée de la gestation d'une truie, qui donne ensuite naissance entre 10 et 14 porcelets. Ces derniers sont allaités pendant 5 semaines environ. Puis ils sont déplacés dans l'étable à porcelets où ils grandissent en groupe jusqu'à atteindre un poids d'environ 25 kilos, suite à quoi ils sont envoyés à l'engraissement.

Les «Ja 987» ont les plus beaux filets.

Visite à Catherine Meister Schwager et Daniel Schwager, leurs trois enfants, leur cinquantaine de Brown Swiss et leurs 16 000 poulets.







Les poulets IP-SUISSE profitent quotidiennement du grand air dans leur pré.

La famille Meister Schwager vit à Corcelles-le-Jorat depuis une bonne quarantaine d'années. Les parents de Catherine y étaient venus de Suisse centrale pour acheter le domaine de 50 hectares. Heureuse, la jeune famille s'y sent bien et s'est parfaitement adaptée à la vie en Suisse romande. Tout comme Daniel, venu plus tard de Suisse orientale.

Catherine et Daniel se sont partagés les responsabilités et le travail sur l'exploitation. Catherine règne sur un troupeau de 50 Brown Swiss, ces vaches brunes qui donnent le meilleur lait de fromagerie. Il va de soi que dans cette région du pays, le lait est transformé en Gruyère AOP. Quant à Daniel, il s'occupe des poulets IP-SUISSE. Il a rejoint le label en 2014, dont il juge la philosophie, les valeurs et la collaboration bonnes et inspirantes.

15 000 à 17 000 volatiles sont abrités à la fois dans le poulailler. Les poulets utilisent volontiers l'aire de sortie en plein air quand il ne fait pas trop chaud et

qu'il n'y a pas de vent. Le seul souci, ce sont les corneilles, qui ont vite fait d'en chiper quelques-uns. Pour s'en préserver, Daniel a développé, sur les conseils d'un forestier, sa propre méthode : il fixe une corneille morte avec les ailes déployées sur une petite estrade, ce qui éloigne ses congénères du poulailler.

Les volailles engraisées par Daniel sont des poulets Ja 987, une race semi-extensive qui donne apparemment les plus beaux filets. Les poussins ont 1 jour quand ils arrivent chez Daniel Schwager. Ils quittent les installations comme coquelets à l'âge de 30 à 32 jours, comme jeunes poulets de 1 kg à 1,5 kg à l'âge de 40 à 45 jours ou comme poulets de 2 kg à 2,5 kg à l'âge de 50 à 52 jours. Les volailles sont nourries avec des céréales et des tourteaux de céréales de production suisse et d'un peu d'herbe qu'elles picorent quand elles sortent au pré.

Chaque année, la famille Meister Schwager engraisse cinq à six séries de 15 000 à 17 000 poulets.

Entre chacune d'elles, le poulailler est vide et silencieux durant deux à trois bonnes semaines. Il est soigneusement nettoyé, désinfecté et, si nécessaire, réparé.

En parlant de pré : Daniel rentre chaque soir le troupeau au poulailler avec ses enfants ! Et quand vient le moment de l'abattage, les opérations de mise en caisse et de chargement se passent de nuit. De jour, avec l'agitation et la poussière, il n'y aurait aucune chance d'y parvenir.

En plus des poulets et de la production laitière, Catherine et Daniel engraisent aussi quelques veaux. Mais uniquement les leurs, comme ils tiennent à le souligner, nourris avec le lait entier de leur mère et détenus conformément aux normes SRPA d'IP-SUISSE.

Les jeunes agriculteurs considèrent que l'engraissement des poulets recèle encore beaucoup de potentiel. Ils supposent qu'IP-SUISSE va donc encore progresser dans ce secteur, car les consommateurs apprécient justement une viande de poulet encore plus durable et de haute qualité. ■

Poulets IP-SUISSE avec parcours herbeux

Seules des races extensives ou semi-extensives sont autorisées pour l'engraissement. Les poulets doivent pouvoir sortir au pré au moins durant trois heures par jour. La surface du parcours herbeux doit correspondre à deux fois la surface intérieure du bâtiment d'élevage. Les poulets sont nourris sainement avec des céréales de provenance 100% suisse (blé, maïs, orge, triticale et avoine).

Les poulets IP-SUISSE sont disponibles dans vos magasins Manor ou la gastronomie.



Catherine Meister Schwager et Daniel Schwager

L'expert de la volaille en interview



Ruedi Zweifel,
Aviforum Zollikofen.

IP-SUISSE suit également sa propre voie dans l'élevage de poulets. Les poulets, de race semi-extensive, sont élevés selon les besoins de l'espèce, ont accès à la pâture quotidiennement et sont nourris avec des céréales fourragères suisses. Les poulets IP-SUISSE, avec accès au parcours herbeux, ont un âge moyen de 42 jours à l'abattage.

Ruedi Zweifel, sur quoi portent les recherches d'Aviforum à Zollikofen ?

Aviforum est le centre suisse de formation, de recherche et de services pour la production d'œufs et de viande de volaille. Situés à proximité de Berne, nous assurons la formation professionnelle de base des aviculteurs, la formation supérieure jusqu'au diplôme de maître aviculteur et la formation continue pour les producteurs et d'autres personnes intéressées. Notre recherche se concentre sur l'application pratique des nouvelles découvertes concernant la production d'œufs et de viande de volaille. Elle est réalisée dans deux poulaillers d'élevage pour poules pondeuses, deux poulaillers d'élevage pour poulets de chair et un poulailler d'élevage pour poussins et poulettes. Ces poulaillers sont équipés comme dans la réalité de la production suisse, à la seule différence que les troupeaux sont subdivisés en groupes individuels, afin de permettre des comparaisons statistiques. Tous nos animaux sont gardés conformément aux règles du programme SST et un troupeau de pondeuses conformément à celles du programme SRPA. S'agissant des services, nous éditons le journal « Aviculture Suisse », des statistiques et de nombreux supports d'information sur

les œufs, le poulet, la production et l'élevage avicoles suisses. Des informations supplémentaires figurent sur notre site web www.aviforum.ch.

Les attentes sociétales évoluent. La durabilité et le bien-être animal ne sont plus remis en question par la population suisse. Quels sont les défis et opportunités de la filière de volaille de chair suisse dans un tel contexte ?

L'engraissement de volailles a atteint un statut exceptionnel en Suisse : 97% des poulets et 93% des dindes sont élevés dans des granges respectueuses des animaux. Cela signifie qu'en plus des exigences en matière de bien-être animal, d'autres critères de bien-être animal sont appliqués : 20% d'espace supplémentaire, un accès à une aire à climat extérieure (jardin d'hiver) et plus de perchoirs dans la grange pour se reposer. Les consommateurs suisses s'engagent en faveur d'un tel type d'élevage avec l'achat complet de la production nationale.

En Europe du Nord, l'intensité de la génétique fait débat. Quelles sont les perspectives pour un poulet suisse ?

En Suisse, depuis longtemps des essais sont effectués avec des poulets

de chair extensifs. Au plus fort à la fin des années 90, plus de 30% des poulets avaient été élevés en plein air. Ensuite, les exigences ont été constamment augmentées. L'âge minimum de ces poulets élevés en plein air étant de 56 jours, la proportion de poulets vendus est tombée à 8%. Ces produits sont nettement plus chers et ne correspondent donc plus à une valeur juste pour tous les consommateurs.

Qui d'autre effectue des recherches dans l'exploitation d'Aviforum ?

Depuis 2018, dans un poulailler loué sur le site d'Aviforum, des chercheurs de l'Université de Berne et du Centre spécialisé dans la détention convenable de la volaille et des lapins de Zollikofen (ZTHZ) réalisent des projets de recherche fondamentale sur la volaille. Ces travaux scientifiques sur la poule ou sa détention servent de base de décision pour les autorités fédérales et permettent à la pratique de faire progresser le mode de détention. Cette collaboration est un bon exemple de recherche directe et efficace dans le secteur avicole. ■

Production animale

La production animale est très importante pour l'agriculture suisse, puisqu'elle représente environ la moitié de ses recettes. Chaque perte est à tous égards douloureuse, d'autant plus que des investissements élevés sont toujours nécessaires. Pour les producteurs, il est donc important que la stabilité règne sur les exigences et les prix. Il en va de même dans les entreprises en aval, car la viande, le lait et les œufs sont des piliers porteurs pour le commerce de gros, les abattoirs, la transformation, la restauration et les détaillants.

Outre le nombre d'animaux vendus, le poids mort et la qualité, c'est surtout le prix par kilo de poids mort qui est décisif pour le revenu d'une exploitation. Si l'on parvient à maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande, il en résulte la plupart du temps un effet positif sur les prix. Comme la production dépend de nombreux paramètres, ce n'est pas toujours possible. Mais ces dernières années, la régulation de l'offre pour certaines espèces a plutôt bien réussi aux producteurs.

La demande joue un rôle décisif et peut être véritablement capricieuse. La météo, certains événements, les jours fériés et d'autres facteurs peuvent provoquer immédiatement des fluctua-

tions de la demande. Par ailleurs, on note une tendance claire à la baisse générale de la consommation de viande, responsable de la stagnation, voire de la baisse des ventes, que la croissance démographique ne suffit pas à compenser. Même si elle est compréhensible, cette évolution n'est pas économiquement satisfaisante pour le secteur carné, producteurs compris.

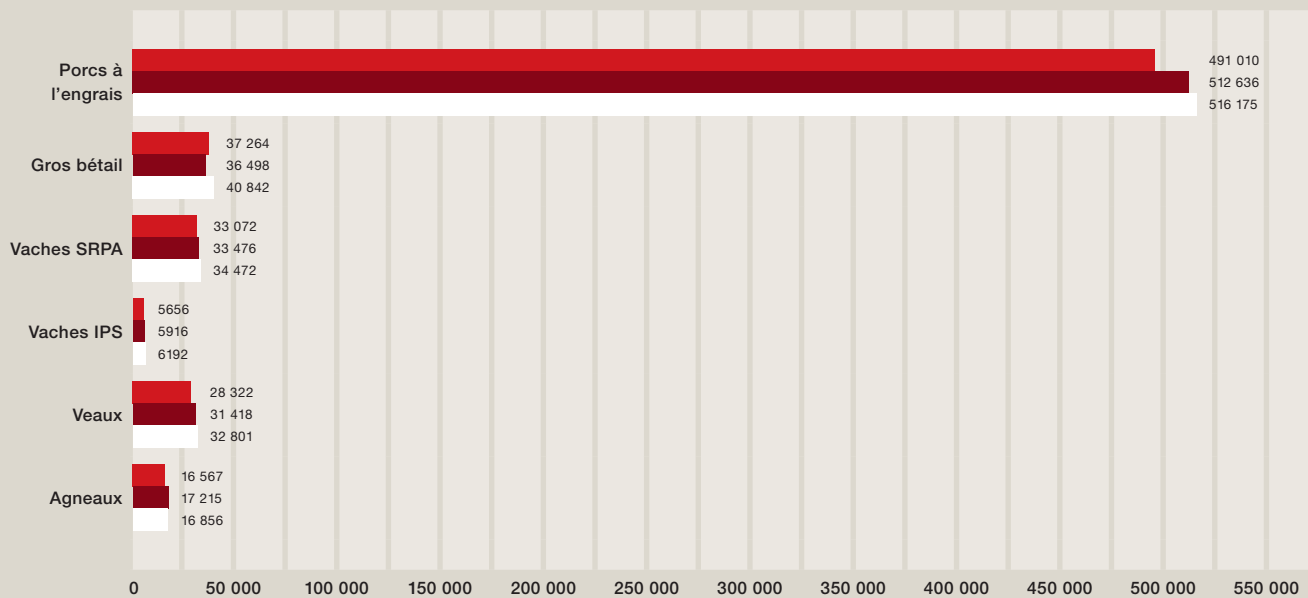
On mange donc en général moins de viande. Nos chiffres montrent qu'en 2019, en comparaison avec l'ensemble du marché, le pourcentage de viande sous label s'est maintenu (porcs), voire a progressé (bœufs). Mais il a aussi enregistré des reculs (agneaux, vaches, et surtout veaux). Pour l'élevage IP-SUISSE, toutes viandes confondues, on constate que la consommation n'a pas baissé.

Les gens ont intériorisé les tendances au végétarisme ou à la réduction de la consommation de viande. Il faut certainement trouver un équilibre entre consommation de viande, durabilité et élevage. Mais il ne faut pas oublier que le consommateur porte une part de responsabilité. Il existe aussi de bons arguments en faveur de la consommation de viande, qu'il s'agit de mettre en avant et de diffuser. Il y a, par exemple, l'élevage

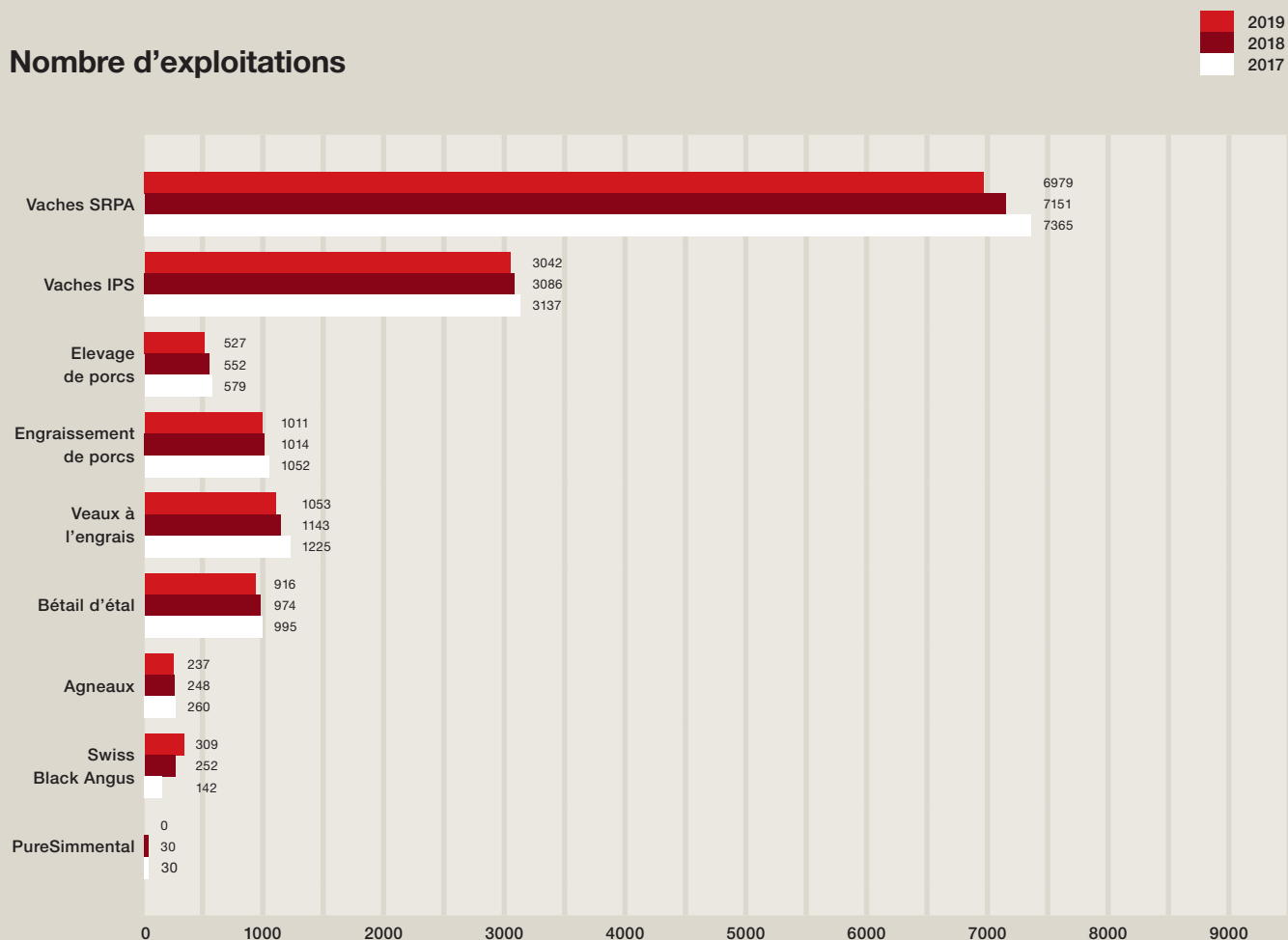
et l'affouragement respectueux des animaux, qui sont chez IP-SUISSE la garantie d'une viande produite de manière durable. Ne manger que de la viande sous label et payer pour cela un prix équitable, voilà qui pourrait avoir des effets. IP-SUISSE va donc encore en faire plus dans ce sens et accompagner sa viande de messages clairs (crédibilité, plus de surface disponible, interdiction du soja, élevage respectueux des animaux et obligation du respect des directives dans toute l'exploitation). Nous devons essayer de le faire pour fournir aux consommateurs les arguments l'encourageant à consacrer une part des dépenses de son ménage à la viande sous label. Nous voulons créer de meilleures conditions à long terme pour l'agriculture suisse. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre les changements à venir dans le secteur IP-SUISSE et ceux de demain.

La demande joue un rôle décisif et peut être véritablement capricieuse.

Nombre d'animaux produits



Nombre d'exploitations



Porcs

Le secteur de la viande de porc reste important pour toute la branche. De nombreux efforts sont consentis pour améliorer la réputation de la viande de porc et sa production. Les efforts en direction de la durabilité (recommandation de l'alimentation par phases) ou de la génétique n'ont pas été forcément consentis, voire ont été relâchés. En matière de génétique, l'objectif est de miser sur le swiss made pour moins dépendre de l'étranger. Malheureusement, certaines exploitations ont enregistré des problèmes de génétique après leur conversion, si bien qu'il a fallu assouplir les exigences au 1^{er} janvier 2020. Désormais, le label IP-SUISSE sera encore plus respectueux des besoins de l'espèce, dans la mesure où, en cas de construction ou de transformation d'une porcherie, le producteur devra prévoir une zone d'activités plus spacieuse pour ses bêtes.

En automne 2018, Coop avait proposé à IP-SUISSE de reprendre la production du porc CoopNaturafarm (CNf).

Après des clarifications détaillées et des discussions approfondies, le comité d'IP-SUISSE a décidé de tenter l'aventure et de faire ce pas de géant. Les producteurs de porcs CNf seront donc intégrés à la production porcine IP-SUISSE à partir du 1^{er} janvier 2021. Cette nouvelle collaboration a eu quelques conséquences chez les producteurs, dans les organisations agricoles, chez les commerçants et aussi chez les acheteurs.

Outre la viande de porc, qui sera toujours vendue sous la dénomination porc CoopNaturafarm (CNfporc), Coop achètera et vendra aussi d'autres produits IP-SUISSE, à savoir du lait, de la farine, du sucre, etc. Dans le contexte de l'intégration des producteurs de porcs CNf, IP-SUISSE travaillera à l'avenir plus étroitement avec un groupe de travail nouvellement fondé, spécialisé dans la question des porcs.

Veaux

La demande de viande de veau n'est pas trop élevée. Dans ce segment, l'aspect du prix vient s'ajouter au recul de la consommation de viande. La perte du canal de la restauration suite à la pandémie de COVID-19 pourrait encore aggraver la situation. Toutefois, avec Migros, nous voulons renforcer nos efforts en matière de santé des animaux et d'utilisation d'antibiotiques dans l'engraissement des veaux (projet IPS Veaux 2020+). Grâce à un projet InnoSuisse, nous voulons propulser quelques centaines d'engraisseurs de veaux IP-SUISSE à un niveau supérieur et les récompenser avec un supplément de prix. Les producteurs seront vraisemblablement informés en automne 2020.

Agneaux

La viande d'agneau est demandée, mais on en importe malheureusement beaucoup. Des sujets tels que la qualité, les morceaux nobles et le prix ne jouent pas en notre faveur. Mais des efforts en matière d'âge à l'abattage, de races, etc. devraient redynamiser l'agneau sous label. La marque auriculaire électronique et, par conséquent, le recensement de chaque animal, que les producteurs IP-SUISSE connaissent depuis des années, ont par ailleurs été rendus obligatoires pour tous les agneaux et moutons au 1^{er} janvier 2020.

Bovins

La viande bovine se tient toujours bien. En 2019, la quantité commercialisée de bétail d'égal IP-SUISSE était supérieure à celle de l'année précédente, car les exploitations laitières continuent de se convertir à l'engraissement bovin. La perte d'un acheteur de bœuf de pâturage a été quelque peu douloureuse, mais le Swiss Black Angus a le vent en poupe. Il est dommage de trouver de plus en plus de viande importée bon marché sur le marché. Cette mesure de marketing a été prise par un certain nombre de détaillants et pourrait avoir des répercussions négatives sur la vente de viande suisse.

Protection Suisse des Animaux PSA

« Manger avec du cœur » est un programme d'évaluation des labels suisses destiné à montrer aux consommateurs qui respecte quelles normes et où les produits concernés sont vendus. IP-SUISSE s'en sort convenablement et se situe dans la moyenne du classement, voire plus haut. Mais il y a de la marge de progression. Dans ce domaine, il ne faut toutefois pas négliger des aspects tels que la faisabilité, les investissements et le supplément de prix (<https://mangeravecducoeur.ch/>).

Les questions de crédibilité, la pression croissante de la presse et des consommateurs, mais aussi des acheteurs, et surtout l'activité de quelques organisations de protection des animaux préoccupent IP-SUISSE depuis un certain temps. L'an dernier, il était clair qu'il fallait réorganiser les contrôles existants. La nouvelle collaboration avec Coop ayant certainement accéléré les choses, tous les détenteurs de porcs IP-SUISSE seront contrôlés par la Protection Suisse des Animaux PSA à partir du 1^{er} janvier 2021.

Le programme de points IP-SUISSE de bien-être animal est prêt. En collaboration avec la PSA, tous les paysans IP-SUISSE seront évalués sur leurs modes de détention dans l'ensemble de l'exploitation. Diverses mesures pourront être prises pour toutes les espèces afin d'améliorer durablement le bien-être des animaux. Comme pour le programme de points biodiversité, le producteur pourra choisir lui-même les points sur lesquels il veut mettre l'accent. Le lancement du programme aura lieu prochainement.

AnimalMed: des médicaments naturels à l'étable

Les générations qui nous ont précédés avaient l'habitude d'utiliser des remèdes de grand-mère pour traiter les symptômes de maladie. Avec l'avancée de la science moderne, ces approches de la maladie et les connaissances qui y sont liées se sont perdues. Mais aujourd'hui, en raison des résistances aux traitements et de la rentabilité, la médecine alternative reprend du poil de la bête.

Le traitement des maladies avec des médicaments naturels à base de plantes correspond à la philosophie d'IP-SUISSE. Nous soutenons le recours accru à la médecine complémentaire. C'est dans ce contexte qu'AnimalMed et IP-SUISSE ont décidé de créer une offre de cours.

Des cours du soir sur l'utilisation simple et pratique des plantes médicinales à l'étable et des cours de l'après-midi sur l'accompagnement des vaches avec des médicaments naturels, du vêlage jusqu'à la gestation seront organisés dans diverses localités de Suisse alémanique: Flawil, Strickhof, Bärau, Liebegg, Ebenrain, Plantahof, Seedorf, Hohenrain, Grangeneuve et Moudon.

Des informations actualisées sur le sujet et les cours figurent sur la page web www.animalmed.ch/ip-suisse-kurse (en allemand).

AnimalMed 

Qui est AnimalMed ?

AnimalMed est une entreprise spécialisée dans la médecine vétérinaire complémentaire.

Son but est de remettre de vieilles recettes au goût du jour dans l'agriculture et de réduire à long terme l'utilisation des antibiotiques.

Outre des cours de formation de base, et de formation continue et des conseils personnalisés, AnimalMed propose une vaste gamme de médicaments pour la médecine vétérinaire complémentaire.



«Autrefois, il n’y avait pas de Pink Ladies dans nos régions.»

Une excursion dans le brouillard à Studen, près de Bienne, où la famille Winkelmann est active dans la production des fruits à pépins.





« Le seul ennemi naturel de la punaise marbrée est un petit samouraï, une guêpe qui l'a suivie depuis la Chine. Cette guêpe-samouraï est peut-être une solution pour le futur. »

1000 tonnes de pommes et de poires par an : planter et soigner les arbres, protéger parfois les fleurs, prendre soin des fruits, les récolter, les laver, les trier, les entreposer et les vendre. Voilà en quelques mots le travail des trois familles Winkelmann, qui travaillent depuis cinq générations à Studen, près de Bienne, dans le canton de Berne.

« Quand nous avons fondé la SA, en 1997, nous n'avions pas encore de répartition claire du travail entre Rudolf, Walter et moi. Aujourd'hui, c'est différent, car nous avons aussi un peu grandi depuis. Mais nous nous parlons encore... Non, il fallait vraiment une répartition du travail : Walter s'occupe donc du tri et de l'entreposage ; Rudolf est chargé du conditionnement et de la vente ; moi, je suis le gérant et j'assume parallèlement la responsabilité de la culture, de la production et de la vente au commerce de gros. Nous pouvons tous compter sur un suppléant et nos épouses travaillent aussi en partie dans l'entreprise. »

Martin Winkelmann fait vraiment bonne impression, un adepte de la pensée positive avec de l'esprit, du cœur et de l'humour. Ce qui lui fait moins plaisir ? Le pire ennemi des arbres fruitiers !

« Ils sont faciles à localiser, les pires ennemis sont les ravageurs, pas particulièrement des arbres, mais surtout des fruits. Ces deux dernières années, en raison des longs étés caniculaires, la pression des ravageurs s'est encore accentuée. Ainsi, pour prendre un exemple, la punaise marbrée est aussi devenue un gros sujet de préoccupation dans la région bernoise. Cet insecte – importé il y a quelques années de Chine – aime les fruits, dont il suce le jus en piquant et endommageant leur surface. Trop de piqûres, et

les fruits sont bons à être jetés ! Cette année, sur 200 tonnes de poires, 30 tonnes, soit près d'un sixième, étaient piquées et inutilisables. Contre cet insecte, il n'y a que les insecticides et les filets qui soient efficaces. Mais nous renonçons encore au poison, car c'est contraire à notre philosophie. Le seul ennemi naturel de la punaise marbrée est un petit samouraï, une guêpe qui l'a suivie depuis la Chine. Cette guêpe-samouraï est peut-être une solution pour le futur. »





Walter, Martin et Rudolf Winkelmann

Le gel printanier est une combinaison de mots que les arboriculteurs fruitiers n'aiment ni lire ni entendre. Il y a pourtant eu de fortes gelées en 2016, 2017 et 2019.

«Contre le gel, on peut en revanche se protéger, si la période ne dure pas trop longtemps», explique Martin Winkelmann, qui poursuit: «On peut le faire en plantant des variétés qui résistent au gel, ou en choisissant intelligemment l'endroit où on va installer son verger. Si le gel survient, on peut aussi arroser les fleurs. C'est beaucoup moins cher qu'avec les chaufferettes et on bénéficie d'un double effet positif. On peut en effet utiliser les installations d'arrosage durant l'été et en cas de forte sécheresse. Nous avons donc équipé presque toutes nos parcelles critiques avec des installations d'arrosage.»

La vie d'un arboriculteur fruitier est rarement ennuyeuse. Et celle de Martin Winkelmann, pas du tout. Il recherche de nouvelles méthodes de lutte biologique contre les ravageurs, s'engage en faveur d'IP-SUISSE et de ses directives, est actif au sein de Fruit-Union Suisse et est un interlocuteur très demandé par certains médias spécialisés ou le grand public pour les questions portant sur la punaise marbrée ou d'autres sujets liés à l'arboriculture. Il est par ailleurs membre d'IP-SUISSE depuis deux ans, soit depuis la date de lancement des premiers fruits à pépins IP-SUISSE. Il s'engage également au sein d'IP-SUISSE pour développer, sur son exploitation pilote, un système de points de durabilité sociale.

«La coccinelle fait toujours bon effet», est-il convaincu, «et ce n'est pas tout. Je crois en l'avenir d'une agriculture suisse. Mais elle doit être efficiente, orientée sur le marché et durable. Nous, les Winkel-

« Je crois en l'avenir d'une agriculture suisse. Mais elle doit être efficiente, orientée sur le marché et durable. »



mann, nous avons toujours travaillé de la sorte, si bien qu'il n'a pas fallu faire un grand pas pour rejoindre IP-SUISSE. Et à tous mes collègues qui me demandent ce qui va changer demain dans l'agriculture suisse, je réponds toujours : tout ! Ou presque tout ! Nous devons évoluer et dans ce pays, nous avons tous les outils pour le faire. Sinon, nous n'avons plus aucune perspective. »

La prochaine génération, soit la sixième, est pratiquement déjà aux manettes. Des arboriculteurs fruitiers comme les Winkelmann, il en existe 30 ou 40 en Suisse. Eux-mêmes proposent 10 variétés de poires et 20 de pommes, parmi lesquelles la « Pink Lady », qui pousse désormais dans le Seeland bernois, grâce au réchauffement climatique. Nouvelles pommes, nouveaux ravageurs, nouveaux enjeux... Voilà qui convient à Martin Winkelmann. « Il faut aller de l'avant, nous devons tourner notre regard vers l'avenir. » ■





Ruedi Uhlmann et Rolf Hiller

« Le Swiss Black Angus, du plaisir et de la motivation à l'état pur. »

Une visite chez Lucarna Macana AG, à Hinwil, dans l'Oberland zurichois, où Ruedi Uhlmann, responsable des achats de bétail, et Rolf Hiller, responsable des ventes, nous font découvrir leurs métiers.

Lucarna Macana AG a vu le jour à Hinwil il y a une bonne quinzaine d'années, suite à la fusion de Lucarna Fleischmann AG avec Macana AG. L'entreprise emploie aujourd'hui 140 personnes, achète du gros bétail, des veaux, des porcs et des agneaux, qu'elle abat, désosse et revend. Ses clients sont Migros et Coop, mais aussi de nombreuses grandes et petites boucheries de toute la Suisse.

« Ici, nous abattons chaque semaine 1600 à 1800 porcs, entre 400 et 500 têtes de gros bétail et 300 à 400 veaux. Avec le label IP-SUISSE, ce sont en moyenne 200 porcs aux herbes, 30 à 40 agneaux d'Alpstein et 60 à 80 bœufs Swiss Black Angus », détaille Ruedi Uhlmann, un homme dans la force de l'âge, sérieux, franc et plein d'humour. « Nous sommes l'un des six plus grands abattoirs de bovins de Suisse. De nombreuses entreprises similaires ont en effet disparu, car dans notre métier aussi, il y a eu du regroupement. Je travaille ici depuis plus de 30 ans et j'ai tout vécu. Je suis fils de paysan et j'ai l'œil quand il s'agit de bétail. Mais, et c'est tout aussi important, j'ai aussi du cœur pour les bêtes. C'est un avantage dans mon travail quotidien. Nous achetons notre bétail de boucherie dans toute la Suisse. Tout tourne autour du prix et les « grands » tiennent souvent le haut du pavé », poursuit-il. Et d'ajouter : « Ce sont les spécialités qui nous offrent les meilleures possibilités, car dans ce segment, nous avons l'exclusivité sur le marché. Actuellement, les tendances alimentaires nous sont encore plus favorables. On mange certes moins de viande, mais quand c'est le cas, c'est de la viande suisse de bonne qualité. »

« Chez nous, la Protection Suisse des Animaux peut entrer et sortir quand elle veut, ce qu'elle ne manque pas de faire, car nous n'avons rien à cacher », ajoute Rolf Hiller, responsable des ventes. « Moi aussi, j'ai beaucoup de plaisir avec nos spécialités », explique le vif et cordial Suisse alémanique, qui commence son travail tous les matins à 3h30 et semble très motivé. « Elles se vendent bien. En été, durant la saison des grillades, il y a des semaines où nous ne pouvons pas honorer toutes les commandes. Par bonheur, nos clients petits et grands comprennent cette situation. Et la semaine suivante, tout rentre généralement dans l'ordre. Toutefois, il y a 4 ans, la tendance n'était pas la même. Mais nous nous sommes accrochés, avons développé une clientèle et aujourd'hui, ça tourne à merveille. Nous n'avons pratiquement aucune réclamation. Les gens sont très contents. Il faut dire que c'est une viande d'extrêmement bonne qualité, la meilleure que notre agriculture est en mesure d'offrir. »

Ruedi Uhlman poursuit : « Je me rappelle très bien quand le représentant d'IP-SUISSE est venu chez nous la première fois, avec ses souliers impeccablement cirés. Nous avons bien ri, mais pas longtemps... Nous avons donné le jour à ce programme de viande ex-

clusive avec IP-SUISSE et Urban König, président de Swiss Angus. Un plus et pour les paysans, et pour le public : c'est comme ça que ça doit fonctionner. Et bien entendu, un plus pour la nature. Grâce à l'alimentation naturelle et à la qualité de la détention dans ces exploitations, qui agissent aussi toutes en faveur de la biodiversité. Aujourd'hui, c'est aussi un très fort argument de vente. »

« Je pense aussi que nos clients voient la passion qui nous anime, le fait que nous prenons notre travail et nos animaux au sérieux. Actuellement, ce sont des valeurs qui n'ont peut-être plus cours partout », explique Rolf. Qui conclut : « J'ai beaucoup de plaisir à travailler et je crois que ça se voit. »

« Notre avenir ? Je le vois clairement dans les spécialités, que ce soit pour l'agriculture suisse ou pour Lucarna Macana AG. Les programmes avec IP-SUISSE tournent déjà bien. Les clients apprécient le Swiss Black Angus, le porc aux herbes et l'agneau d'Alpstein. Les éleveurs touchent un supplément de prix justifié, la nature reçoit sa part et nous aussi, nous gagnons notre vie », commente Ruedi Uhlmann en regardant la campagne par la fenêtre. ■



Nous promouvons un mode de vie sain et conscient grâce à nos produits savoureux de haute qualité.



Interview d'Oliver Höfler, directeur de Pasta Buchs, entreprise propriété de JOWA.

Oliver Höfler, quelle est aujourd'hui l'importance des aliments produits de manière durable ?

Ils sont de plus en plus importants. Le consommateur, qui est aujourd'hui très bien informé, attend que ses aliments soient produits de façon écologique ; il s'intéresse à leur origine, à leur production et à leur transformation. Manger est devenu un mode de vie auquel contribuent les aliments produits de façon durable.

Dans ce domaine, qu'est-ce que JOWA fait mieux que les autres ?

Le développement durable est depuis le début un élément permanent de notre stratégie d'entreprise. En collaboration avec IP-SUISSE, Migros et JOWA ont accompli un véritable travail de pionnier. En Suisse, nous sommes le premier partenaire dans la création de valeur à avoir fait cultiver du blé dur de la meil-

leure qualité dans de telles dimensions. Chez JOWA, nous nous plions et imposons d'être un partenaire responsable pour l'être humain, l'environnement et l'économie. Nous promouvons un mode de vie sain et conscient grâce à nos produits savoureux de haute qualité. Pour atteindre nos objectifs également dans l'utilisation des énergies renouvelables, nous appliquons systématiquement un programme de gestion environnementale certifié ISO 14001. Par ailleurs, JOWA a lancé de nombreuses initiatives qui optimisent l'ensemble de la chaîne de valeur en termes de développement durable. Chez Pasta Buchs, nous assurons depuis plus de 30 ans une production durable avec des énergies renouvelables et affichons un bilan carbone pratiquement neutre. La réduction du gaspillage alimentaire fait en outre partie des tâches quotidiennes que nous assumons avec discipline.

Parlons d'IP-SUISSE : quelle est l'importance du programme « biodiversité » de ce label ?

Nous considérons que les matières premières de production durable sont essentielles. C'est pourquoi, avec IP-SUISSE, nous travaillons pour pouvoir, d'ici 2023, utiliser uniquement de la semoule de blé dur issue de la céréaliculture sans pesticides, tout en garantissant une qualité et une disponibilité fiables du produit. C'est une étape importante, que nous franchissons avec toute la prudence nécessaire et l'accompagnement scientifique de projets de l'EPFZ et de la HAFL. Une étape portée par l'air du temps et dont la valeur nous convainc totalement.

Y a-t-il d'autres dimensions de la céréaliculture durable qui comptent pour vous et vos clients ?

Chez JOWA, nous travaillons depuis plus de 20 ans avec IP-SUISSE. En tant que plus important acheteur de céréales sur le marché suisse, il va de soi que nous participons sciemment au développement de la culture du blé indigène. La collaboration étroite et empreinte de respect mutuel que nous entretenons avec IP-SUISSE nous a déjà permis d'atteindre de nombreux objectifs. Je suis persuadé que nous allons poursuivre notre développement sur cette base et apporter ensemble la force d'innovation que le marché réclame.

Pour un certain nombre de variétés de pâtes, vous misez totalement sur les matières premières suisses. Est-ce que c'est payant ?

Nos pâtes TerraSuisse issues de semoule de blé dur suisse enregistrent une hausse continue des ventes. Ce n'est pas étonnant : le client apprécie de plus en plus d'établir une relation personnelle avec son alimentation. Il veut savoir de quel agriculteur, de quel champ et de quelle région ses pâtes proviennent. La demande en produits TerraSuisse a de nouveau augmenté l'année dernière. Le

label distingue des pâtes qui sont fabriquées exclusivement avec des céréales suisses par une filière qui, du champ au produit fini en passant par le moulin, se situe en Suisse. Et puis, il ne faut pas non plus oublier que les distances de transport, au sein du pays, sont courtes. Difficile d'atteindre un plus haut niveau de Swissness.

En effet, la brièveté des transports et la qualité de la collaboration avec l'agriculture sont d'autres points à l'avantage des pâtes suisses. Outre la transformation de matières premières suisses de haute qualité, nous offrons grâce à ce label d'intéressantes nouveautés. Les pâtes 5 céréales en sont un exemple. Elles combinent PurEpeautre, seigle, engrain, blé dur et sarrasin. De plus, nous veillons à la diversité saisonnière en produisant, par exemple, des tagliatelles à l'ail des ours au printemps.

Où pensez-vous que les paysannes et les paysans suisses ont encore du potentiel ?

Nous nous réjouissons de la longue et fructueuse collaboration avec les paysans IP-SUISSE, pour laquelle nous sommes très reconnaissants. Parfois, nous souhaiterions que l'agriculture suisse soit encore un peu plus proche

des consommateurs. A notre époque dynamique, il faut parfois un peu de courage, c'est là l'esprit de pionnier. Il faut aussi se demander ce que l'on peut apporter personnellement au succès collectif. En fin de compte, notre volonté commune est que la Suisse dispose d'un haut niveau d'autosuffisance. En même temps, il faut faire connaître son propre travail à l'extérieur avec une assurance méritée. C'est dans cet esprit que je lance un appel aux paysans suisses : parlez de toutes les bonnes choses que vous accomplissez quotidiennement et ne cessez jamais de progresser!

Merci de nous avoir accordé cet entretien.



Un produit suisse

Du blé dur de production IP-SUISSE est transformé depuis 2002 dans la fabrique de pâtes de JOWA, à Volketswil. Des pappardelles, tagliatelles et taglierinis d'origine suisse ? Ce qui semblait au départ une expérience hasardeuse s'est transformée au fil des ans en une production qui a fait ses preuves. Aujourd'hui, on ne saurait plus guère imaginer les rayons de Migros sans pâtes «fatte in Svizzera». A ceux à base de blé dur sont encore venus s'ajouter des produits à base de PurEpeautre et d'autres spécialités.

Durable et responsable

Avec sa stratégie de développement durable, JOWA se prépare pour l'avenir. L'entreprise est un partenaire responsable pour l'être humain, l'environnement et l'économie. Avec ses produits savoureux et de haute valeur, elle encourage un mode de vie sain et conscient. Elle est un employeur modèle et utilise, avec un haut niveau d'efficacité, des matières premières produites durablement et des énergies renouvelables. Pour atteindre ses objectifs, JOWA applique systématiquement un programme de gestion environnementale basé sur la norme ISO 14001. Par ailleurs, elle a lancé de nombreuses initiatives destinées à optimiser la durabilité tout au long de la chaîne de valeur.



Qualité à déguster

Chez IP-SUISSE et chez JOWA, des normes d'hygiène strictes régissent toutes les étapes du processus de production. La qualité de la semoule de blé dur est vérifiée régulièrement, alors qu'IP-SUISSE contrôle ses directives pour les producteurs. Les consommateurs peuvent ainsi être assurés de déguster un produit durable et de fabrication qualitativement parfaite.

Un partenariat harmonieux

JOWA et IP-SUISSE travaillent ensemble depuis une bonne vingtaine d'années. Cette collaboration est empreinte de respect mutuel, de compréhension réciproque et de saine tolérance. Ce partenariat réussi a certes connu beaucoup de hauts, mais aussi quelques bas, comme l'expérience des graines de moutarde. Mais de tels échecs sont nécessaires pour progresser. Buon appetito! ■



Céréales

D'un point de vue climatique, l'année céréalière 2019 s'est déroulée pratiquement comme les années précédentes et a compté, dans la plupart des régions, parmi les cinq années les plus chaudes. Le semis des céréales d'automne a bénéficié de conditions optimales. L'automne 2018 a en effet été doux et ensoleillé, avec un mois d'octobre sec et pauvre en précipitations.

L'hiver 2018/2019 a également été très doux, avec un décembre extrêmement pluvieux, qui a permis de reconstituer les réserves d'eau après la grande sécheresse de l'année 2018. Les céréales ont ainsi pu redémarrer au printemps avec de l'eau en suffisance.

Comme ce fut le cas les années précédentes, le printemps 2019 a de nouveau été extrêmement doux et ensoleillé. Seul le mois de mai s'est distingué par des températures anormalement basses, mais il a été suivi du deuxième mois de juin le plus chaud depuis le début des mesures, qui a plus que compensé cette situation. La canicule de la fin juin et de juillet, avec des températures atteignant 37 °C, a provoqué des dégâts liés à la chaleur pour de nombreuses cultures. Les céréales IP-SUISSE n'ont toutefois pratiquement pas été touchées, car le blé était déjà en phase de maturité. La moisson a de nouveau été effectuée dans des conditions optimales. Du fait des conditions météorologiques, il y a eu peu de pauses dans les travaux. Il n'y a pas eu de grain germé dans l'épi et peu de cas de teneur élevée en mycotoxines sont apparus.

Pour la troisième année consécutive, IP-SUISSE a pu se réjouir d'une moisson supérieure à la moyenne en qualité et en quantité. La bonne qualité a permis de stocker des parties de la récolte.

Gestion des quantités

La stratégie de stockage des années de vaches grasses restera notre premier instrument pour gérer les fluctuations des récoltes. Mais après trois années de forte production, elle a montré ses li-

mites et nous avons dû demander à nos producteurs de réduire la surface ensemencée pour la récolte 2020. Pour bien comprendre la position d'IP-SUISSE, il faut rappeler que nous commercialisons annuellement l'équivalent de 25 000 ha. 1 tonne de plus par hectare pendant trois ans, cela représente vite des quantités extraordinaires en stock. En appliquant le principe qui a fait le succès d'IP-SUISSE depuis 30 ans, à savoir que nous produisons ce que nous pouvons vendre, il était important d'agir sans attendre. C'est la raison qui nous a poussés à demander à chaque producteur de réduire sa surface de 30% par rapport à l'année dernière.

Le comité d'IP-SUISSE préfère laisser la liberté d'entreprendre aux producteurs, en leur offrant des alternatives intéressantes, plutôt que de les laisser produire, de déclasser et de leur faire payer les frais consécutifs. Dans l'agriculture suisse des dernières décennies, l'agriculteur s'était toujours vu dire ce qu'il devait faire. Nous constatons que ne pas donner de consigne sur ce qu'il fallait produire sur ces surfaces soustraites aux céréales a aussi provoqué le mécontentement de certains.

Pour terminer sur une note positive, nous aimerions rappeler que la clientèle pour les farines IP-SUISSE est en légère mais constante augmentation, depuis que Denner, et désormais Coop, ont décidé de passer à la qualité IP-SUISSE. Nous ne pouvons pas parler des nouveaux arrivants sans rappeler notre partenariat de longue date avec JOWA/Migros, qui nous permet d'entrevoir l'avenir avec certitude.

Blé dur

Ces dernières années, IP-SUISSE a pu constamment élargir la culture de blé dur. En 2019, cette dernière s'étendait sur 300 hectares, avec un rendement de 1300 tonnes. Pour la récolte 2020, il est

prévu d'agrandir encore la surface. Le blé dur IP-SUISSE est d'excellente qualité et se situe au même niveau que les meilleurs produits du marché mondial. En Suisse, il est majoritairement cultivé dans la campagne genevoise, en terre vaudoise entre Orbe et Cossonay, dans le Fricktal, dans le canton de Schaffhouse et dans le Weinland zurichois. Actuellement, un projet en cours avec DSP Delley cherche de nouvelles variétés qui soient mieux adaptées aux conditions géographiques de la Suisse tout en satisfaisant aux directives IP-SUISSE.

Naturel

Plus de 70 boulangeries travaillent conformément à la philosophie et à l'exigeant cahier des charges de Naturel. Tout l'exercice 2019 était placé sous le signe de la révision de ce dernier. Les modifications sont en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2020 : elles accordent encore plus de poids à la longueur des phases de fermentation et de repos de la pâte, afin de rendre les pains plus digestes, mieux tolérés et de prolonger leur durée de conservation.

Chaque boulanger Naturel figure sur une carte interactive publiée sur le site web du label (www.ips-naturel.ch). Cette année, nous avons accueilli notre premier boulanger Naturel des Grisons, établi à Flims. Nos 70 boulangers transforment annuellement plus de 6000 tonnes de farine IP-SUISSE, respectant et soutenant ainsi sa production durable.

Pour attirer l'attention sur ce mode de production particulier et susciter l'intérêt de nouvelles boulangeries, Naturel a tenu un stand à la FBK, le plus grand salon professionnel de la boulangerie et de la confiserie, avec le Groupe Minoteries. Les responsables y ont eu de nombreuses discussions intéressantes. Par ailleurs, divers cours sur le nouveau cahier des charges et la longue conduite de la pâte sont prévus en 2020.

Prix moyens payés aux producteurs IP-SUISSE, pour les céréales et le colza, récolte 2019

En Fr./100 kg

	Blé Top ^o	Blé Top	Blé Classe 1	Blé Classe 2	Seigle	Colza trad.	Colza HOLL
Prix nets payés aux centres collecteurs	49.40	49.40	48.05	46.50	38.70	81.00	prix de base fenaco
+ Primes IP-SUISSE ¹	6.25-8.25	4.30-4.80	4.30	3.75	8.00	8.00	8.00
+ Primes IP-SUISSE sans herbicides ¹	10.20	10.20	10.20	10.20	10.20	-	-

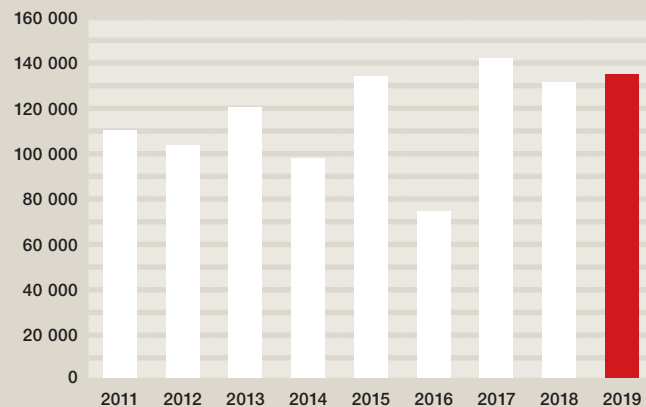
Composition du prix moyen producteurs :

- acompte via le centre collecteur en septembre 2019
- versement du décompte final via le centre collecteur en mai 2020 (sans indemnité de stockage)

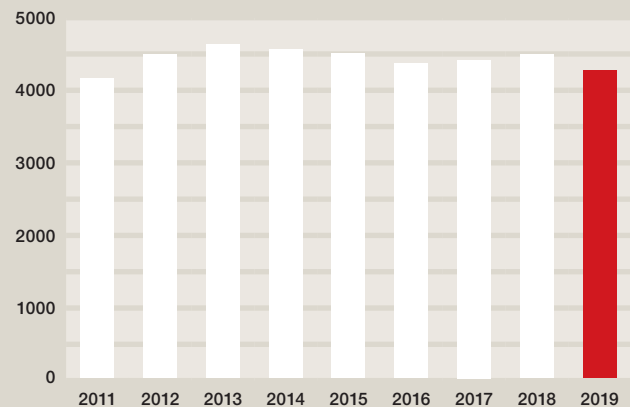
1) - prime IP-SUISSE et prime IP-SUISSE sans herbicides versée directement à l'agriculteur en décembre 2019

Données de base céréales panifiables IP-SUISSE

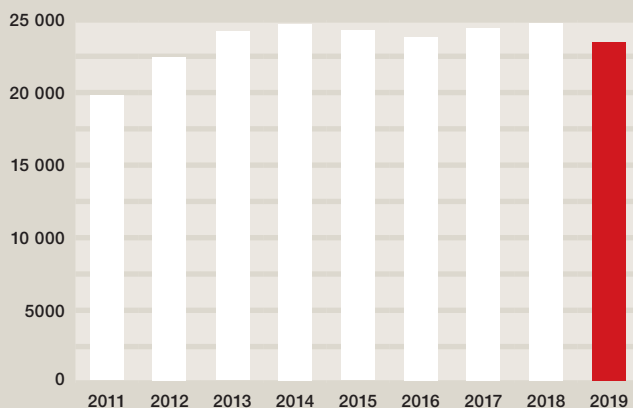
Quantité effective en tonnes



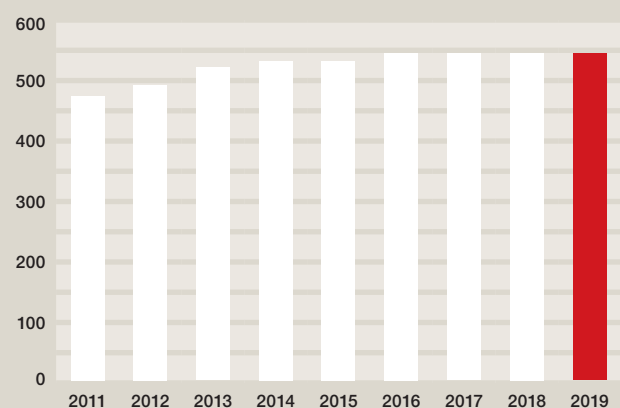
Nombre de producteurs inscrits



Evolution des surfaces en hectares



Surface moyenne/producteur en ares



Quinoa

En 2019, les surfaces de quinoa ont été divisées par deux, car les récoltes de 2017 et 2018 ayant été très importantes et d'une excellente qualité, les stocks étaient pleins. Les rendements du quinoa pouvant varier entre rien du tout et 10 dt/ha, la planification des quantités n'est pas un exercice facile.

En 2019, en raison des conditions météorologiques difficiles, la moitié des surfaces ont été retournées sans pouvoir être récoltées. 22 exploitations ont cultivé 25 ha pour une récolte totale de 12 tonnes de quinoa.

L'achat des semences a eu lieu en collaboration avec DSP, à Delley, et le nettoyage a été effectué par Eichmühle AG, à Weinfelden.

Quelques 100 tonnes de quinoa nettoyé sont disponibles pour la vente. Le quinoa IP-SUISSE est disponible dans diverses coopératives Migros, chez Manor, dans les grands magasins Coop, dans les restaurants SV, au Moulin d'Yverdon et dans de petits magasins de vente directe. Nous cherchons désormais à trouver de nouveaux acheteurs dans le secteur de la restauration. Par ailleurs, de la farine de quinoa est disponible au moulin Landshut et des flocons de quinoa IP-SUISSE se trouve chez Bossy Céréales. Au premier trimestre 2020, Denner lancera en outre un pain au quinoa.

Oléagineux

Après deux bonnes années, la récolte de colza 2019 n'a été que modérée. L'automne avait déjà été difficile en raison de la sécheresse et des attaques de l'altise du colza. L'arrivée du froid, en mai, avec de la neige jusqu'à basse altitude, a occasionné des dommages supplémentaires aux plantes.

La commercialisation s'est par contre très bien déroulée : le colza IP-SUISSE est demandé et les ventes augmentent chaque année. Grâce à un nouvel acheteur, IP-SUISSE pourra tripler la surface de colza classique ces prochaines années. Nous recherchons toujours de nouveaux producteurs.

Parallèlement, IP-SUISSE pourra aussi faire cultiver du tournesol pour la saison 2020. Les tournesols seront cultivés sans produits phytosanitaires et sont destinés à enrichir l'offre d'huiles durables IP-SUISSE.

Sucre

En 2019, la Fédération suisse des betteraviers (FSB), Sucre Suisse SA et IP-SUISSE ont poursuivi la production de sucre IP-SUISSE sans fongicides ni insecticides et avec un emploi restreint d'herbicides.

Sur 285 ha, 45 planteurs ont produit un total de 21 121 t de betteraves sucrières avec une teneur en sucre moyenne de 16,2%. La récolte a donné 3013 t de sucre A.

L'année betteravière 2019 a été marquée par des fluctuations météorologiques extrêmes, responsables de rendements et de teneurs en sucre historiquement faibles.

L'arrivée de Coop comme nouvel acheteur nous a permis d'étendre la production sucrière à plus de 1000 ha en 2020 et de quadrupler ainsi la surface cultivée. Le sucre IP-SUISSE est toujours disponible en emballages de 1 kg et sous forme de sucre gélifié ou de bâtonnets chez Landi, Volg et Denner.



Lait des prés

Le lait labellisé d'IP-SUISSE, synonyme de production laitière respectueuse des animaux, écologique et équitable, est entré dans l'année 2020 de façon positive, mais avec des turbulences. Au cours des premières semaines de janvier, 69 paysans du Diemtigtal se sont convertis à la production de lait des prés pour la fromagerie du parc naturel de la région. La bonne collaboration entre le parc naturel du Diemtigtal et les agriculteurs a permis une mise en route rapide et sans anicroche de ce projet.

Un autre jalon sera en outre posé en 2020, puisque des produits au lait des prés IP-SUISSE seront disponibles chez Coop. Ils ne seront pas vendus sous l'appellation « lait des prés », mais ils arboreront la coccinelle IP-SUISSE. Cette nouvelle collaboration avec Coop permet d'assurer l'avenir des producteurs de lait des prés d'Emmi Suhr.

En 2019, 315 paysans IP-SUISSE ont produit 55 200 929 kg de lait des prés. Les principaux acheteurs étaient Emmi et Nestlé pour sa marque Cailler.

Les produits au lait des prés sont vendus chez Denner, Migros, Volg et d'autres détaillants.

IP-SUISSE remercie chaleureusement les producteurs, les transformateurs et les vendeurs de lait des prés pour leur travail quotidien et leur engagement et se réjouit de vivre à leurs côtés une nouvelle année pleine de défis et de succès.



Légumes

En 2019, IP-SUISSE a pu continuer d'élargir son assortiment de légumes : betteraves rouges, choux, courgettes, maïs doux, courges, tomates datterino et oignons sont venus s'ajouter aux carottes de transformation et de garde sous label. Grâce à des mesures spéciales appliquées aux cultures maraîchères et à des dispositions strictes en matière de protection des plantes et d'assolement, nos 31 producteurs contribuent largement à la promotion de la biodiversité. Les cultures maraîchères IP-SUISSE s'étendent sur une surface d'environ 86 hectares dans le Seeland, en Argovie et en Suisse orientale. Elles produisent 4000 tonnes de légumes commercialisables.

Les acheteurs de légumes IP-SUISSE sont SV Group, Denner, Spar, Royal-Sauerkraut et, depuis 2020, Volg, qui achète des pommes de terre, des carottes, des oignons, des céleris et des betteraves rouges du label.

Pommes de terre

En 2019, les surfaces de pommes de terre IP-SUISSE ont de nouveau augmenté. Les acheteurs existants en ont en effet vendu de plus en plus au cours des dernières années. Et de nouveaux acheteurs vont les rejoindre à l'avenir.

Fruits à cidre

Contrairement à la récolte importante de 2018, les quantités récoltées en 2019 ont été inférieures aux quantités moyennes attendues. Les quelques 180 producteurs IP-SUISSE de fruits à cidre ont récolté environ 6621 t de fruits à cidre IP-SUISSE la saison dernière. La qualité des fruits était très bonne. La cidrerie Möhl s'est à nouveau chargée de presser les fruits, tandis qu'Aproz et nouvellement Bischofszell Produits alimentaires SA ont commercialisé les produits sous le label TerraSuisse de Migros. Denner a lancé un nouveau vinaigre de cidre IP-SUISSE, fabriqué par Reismühle Brunnen Nutrex.

IP-SUISSE prend part à la suite du projet HERAKLES Plus d'Agroscope et continue à travailler en étroite collaboration avec Fructus afin de promouvoir et soutenir le conseil aux producteurs de fruits à cidre.

Graines de tournesol

En 2019, des tournesols ont été semés pour la cinquième fois, sur une surface légèrement augmentée. 11 producteurs ont cultivé 21 ha de tournesol et récolté environ 48 tonnes de graines. Le rendement final varie fortement et se situe entre 30% et 40%. Le décorticage et le nettoyage ont été effectués chez Zwicky AG, à Müllheim-Wigoltingen. Les graines de tournesol sont vendues directement par IP-SUISSE au commerce de détail et via le Moulin d'Yverdon et le moulin Landshut aux artisans-boulangers et aux magasins spécialisés. Dans le commerce de détail, ces graines sont disponibles chez Manor et dans les coopératives Migros Aare et Vaud.

Fruits de table

La deuxième récolte de pommes de table IP-SUISSE a eu lieu l'automne dernier. La diversité des variétés a été élargie et les directives ont été appliquées dans cinq cantons. Au total, 330 t de pommes de table IP-SUISSE ont été cueillies. Les agriculteurs IP-SUISSE ont travaillé en respectant des directives strictes et exigeantes : l'utilisation d'herbicides chimiques de synthèse sur les surfaces cultivées est ainsi interdite. Il en va de même pour les néonicotinoïdes, toxiques pour les abeilles. Les exploitations doivent se tourner vers des produits épargnant les auxiliaires et miser sur la technique de confusion sexuelle. A partir de la fin de la phase primaire de la tavelure – c'est-à-dire environ mi-juin – seuls les insecticides et fongicides biologiques sont encore utilisés. Pour ces raisons, les producteurs de fruits de table veillent aussi à cultiver des variétés robustes et se basent sur les derniers résultats des recherches d'Agroscope. Un supplément de 20 centimes est réalisé par kilo de pommes de table IP-SUISSE. Les pommes sont vendues chez Denner, Migros, et SV Group fait dorénavant partie de la clientèle et à partir de l'automne 2020 aussi Volg.



Durabilité sociale: test auprès d'exploitations-pilotes

IP-SUISSE s'engage depuis sa fondation pour une agriculture proche de la nature, favorable à l'environnement et au bien-être animal. Son engagement actuel se dirige vers le développement durable intégral, prenant en compte ses trois dimensions, environnementale, sociale et économique. Le volet social remet la personne au centre des préoccupations, à la fois la situation de l'exploitant et de sa famille, mais aussi les relations avec les employés, les voisins, la communauté locale, les consommateurs, les partenaires d'affaire.

Les membres d'IP-SUISSE ont répondu en 2017/18 avec enthousiasme à une enquête sur leur expérience et leurs prestations dans le domaine social et socio-économique. Cela a incité le comité à poursuivre la démarche. A moyen terme, il est prévu de :

- compléter et préciser les exigences de base du label IP-SUISSE sur quelques points-clés dans le domaine social ;
- proposer un module volontaire sur les bonnes pratiques en matière sociale et économique, qui pourrait déboucher sur un système à points et un plan d'action personnel pour chaque exploitation.

Ces développements font actuellement l'objet d'un test avec une quarantaine d'exploitations-pilotes. La première étape a porté sur les exigences de base ; la seconde, sur le module volontaire, est en préparation.

Quelques constats sur la première étape

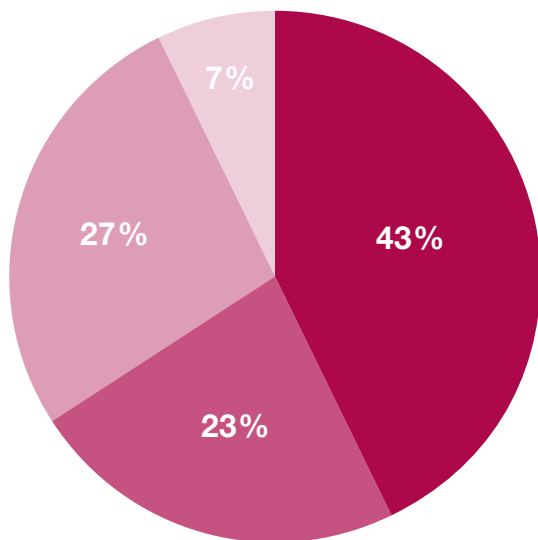
Sur 43 exploitations sollicitées, 30 ont répondu au questionnaire web, dont 29 réponses complètes ont pu être mises en valeur. A quelques exceptions près, les questions ont été bien comprises et les informations complémentaires jugées utiles.

Les questions portent en grande majorité sur des exigences légales dans le domaine du travail, des assurances sociales, de la sécurité et des médicaments vétérinaires. Concrétiser les points-clés permet de dépasser l'appréciation générale selon laquelle on respecte les normes et de corriger d'éventuels manquements. Mais ce module comprend aussi quelques engagements supplémentaires dont pourrait se doter le label IP-SUISSE en cas de généralisation : couverture sociale de la/du partenaire, assurances pour la main-d'œuvre familiale, salaires à la norme pour la main-d'œuvre extrafamiliale et engagement dans la réduction d'antibiotiques.

La mise en valeur montre que les exploitations-pilotes remplissent généralement bien ces exigences et que le terrain est favorable pour les engagements supplémentaires proposés. Mais c'est aussi l'occasion, pour 5 à 10% des exploitations selon les points-clés, de se rappeler qu'il y a l'une ou l'autre lacune à rattraper. Elles concernent par exemple la systématique avec les contrats de travail ou la formation continue pour la prévention des accidents.

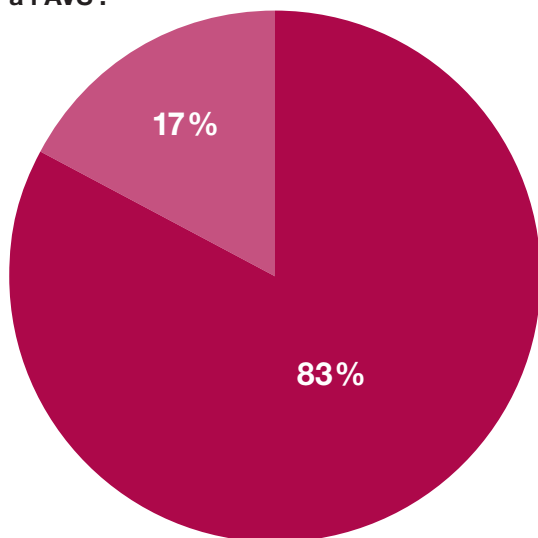
Le statut et la couverture sociale des partenaires représentent une thématique très actuelle. Voici les résultats pour deux questions posées dans le cadre de l'enquête :

Quel est le statut de votre partenaire sur l'exploitation ?



- salarié(e) par l'exploitation
- indépendant(e) partenaire de l'exploitation
- salarié(e) hors de l'exploitation avec salaire AVS d'au moins CHF 21320.-
- autre statut

Est-ce que votre partenaire est annoncé à l'AVS ?



- oui
- non

Il est positif que dans la majorité des cas, la/le partenaire qui travaille sur l'exploitation bénéficie d'un statut clair, soit comme partenaire indépendant(e), soit comme salarié(e). Quelques progrès restent à faire du côté des cotisations à l'AVS – une sécurité indispensable pour parer demain à toute situation.

IP-SUISSE, une longueur d'avance dans la durabilité

Les développements en cours pour intégrer les dimensions sociales et économiques dans les engagements vérifiés du label IP-SUISSE sont essentiels :

- parce que les consommateurs attachent une grande importance aux conditions sociales de production en lien avec l'origine suisse ; ils attendent que les agriculteurs soient correctement rétribués et leurs employés traités selon les standards actuels ;
- pour éviter que d'éventuels moutons noirs (dans le domaine des salaires et des conditions de logement des employés, par exemple) ne ternissent l'image du label, au détriment de tous ceux qui agissent correctement ; et
- pour stimuler une dynamique d'amélioration continue des conditions de travail et de vie pour les familles paysannes.

La démarche vise à ce qu'IP-SUISSE garde sa longueur d'avance sur tous les fronts, ce qui renforcera sa position sur le front de vente et les primes générées pour les producteurs. Dans ce sens, merci aux exploitations-pilotes, au groupe d'accompagnement et au comité qui soutiennent cette phase-pilote. ■

« Tout le monde a un côté attachant! »

Petite excursion dans le brouillard de l'Emmental, en visite chez la famille paysanne IP-SUISSE Müller, avec Joël et Jacqueline Bachmann, responsable des placements familiaux au sein de la fondation Terra Vecchia.







« Une fois, nous avons accueilli un homme de 42 ans qui était passé par 41 institutions avant de séjourner chez nous. »

Burgdorf, Oberburg, Hasle-Rüegsau, Rüegsau puis nous continuons dans les collines de l'Emmental, là où on voit la brume qui couvre les vallons tôt le matin, et remontons jusqu'à Affoltern, chez Carmen et Hansruedi Müller.

Du café sur la table de la cuisine, de la bonne humeur et des gens ouverts qui aiment la simplicité et racontent volontiers leurs expériences, leur vie. Joël, le pensionnaire qui loge et travaille actuellement chez les Müller, est aussi de la partie. Un peu plus tard, Jacqueline Bachmann de Terra Vecchia nous rejoint.

« A l'époque, en 2012, il nous a fallu longtemps, très longtemps pour trouver la bonne organisation

avec qui collaborer. Notre exploitation compte 9 hectares, je travaillais encore à 60% comme charpentier et nous souhaitons nous engager socialement. Dans ma famille, cela a toujours été une évidence. J'ai grandi avec des personnes qui avaient besoin d'une certaine aide », explique Hansruedi Müller. Il sait de quoi il parle, cet homme plein de vie et fort sympathique. Son épouse Carmen, un peu plus réservée, continue : « Une fois, nous avons accueilli un homme de 42 ans qui était passé par 41 institutions avant de séjourner chez nous. Il est tout de même resté quatre mois et demi dans notre exploitation. »





Jacqueline Bachmann, Carmen Müller, Joël, Hansruedi Müller

« Nous proposons actuellement 32 places dans le canton de Berne, principalement dans des familles paysannes mais aussi dans des foyers situés plus près de la ville, sans structure de jour », explique Jacqueline Bachmann, responsable des placements familiaux et membre de la direction de Terra Vecchia. « Les familles d'agriculteurs sont fantastiques pour le placement, car elles ont les pieds sur terre, accordent de l'importance à l'humain, ne font pas de chichis et s'adaptent facilement à la nouveauté. Nous avons fait de bonnes – de très bonnes – expériences et collaborons étroitement avec IP-SUISSE depuis plusieurs années. Bien entendu, les familles d'accueil font l'objet d'une évaluation minutieuse et doivent disposer de diverses autorisations. Nos spécialistes rendent visite aux familles d'accueil et à leurs pensionnaires chaque semaine et leur ap-

portent leur soutien. Les familles d'accueil jouent un rôle central pour nous ; nous formons une équipe. »

« C'est juste », abonde Hansruedi. « C'est vraiment super de travailler avec Terra Vecchia, les collaborateurs connaissent bien leur travail. Pour donner un exemple, nous avons toujours un entretien préliminaire avec les pensionnaires potentiels. Ainsi, on remarque assez vite si la personne convient. » Jacqueline complète : « Bien sûr, je connais très bien les familles d'accueil ; pour ce qui est des personnes en difficulté, nous en savons beaucoup moins au début. Pour savoir s'ils feront bon ménage, je me fie à mon expérience et à mon intuition, et je me trompe rarement. »

Joël, l'homme hébergé par les Müller, doit, peut, devrait apporter son aide dans l'exploitation familiale : dans les champs, dans l'étable mais aussi à la maison.

« Ce sont des gens tout ce qu'il y a de plus normal avec un quotidien tout aussi normal, qui m'ont accueilli sans préjugés. »

«Ce sont des gens tout ce qu'il y a de plus normal avec un quotidien tout aussi normal, qui m'ont accueilli sans préjugés. J'aime beaucoup travailler ici ; je peux donner un coup de main, ce que je fais volontiers. Je peux être moi-même. Mon rêve est de devenir un jour charpentier.»

«Nous devons prendre du temps avec les gens. Ce temps, nous l'avons. La diversité des tâches dans une ferme ainsi que la responsabilité, petite au début puis grandissante, sont bénéfiques. Chacun peut évoluer. La nature et les animaux ont toujours un effet positif, et nous sommes bien sûr présents pour les personnes que nous accueillons : nous vivons ensemble, discutons et collaborons. Ils vivent nos hauts et nos bas. C'est bien et juste ainsi», confie Carmen.

«Nous devons toutefois être en mesure de mener l'exploitation sans les personnes que nous accueillons. Le temps est important. Et parfois, ça marche...», ajoute Hansruedi, méditatif. «Nous avons gardé le contact avec quatre anciens pensionnaires. C'est merveilleux de constater qu'ils vont bien aujourd'hui. Il y a toujours quelque chose à apprendre sur notre domaine. De mon côté, j'apprécie le contact avec les spécialistes de Terra Vecchia, nos échanges et ce que je peux apprendre de leur part. Cela enrichit ma vie. C'est peut-être étrange de le dire ainsi, mais nous pouvons aussi donner quelque chose en retour à la société. Bien sûr, en plus du côté humain, nous recevons également une contribution financière. Pour une petite exploitation comme la nôtre, ce n'est pas négligeable.»

Il est aussi intéressant de constater qu'au village, les membres de la famille Müller utilisent le terme «stagiaire» pour désigner leurs pensionnaires. La sérénité et la paix de l'âme avec lesquelles ils considèrent leur cohabitation avec leurs «stagiaires» sont impressionnantes. D'autant plus que cela ne se passe pas toujours aussi bien qu'avec Joël.

«Les familles qui produisent pour IP-SUISSE et qui sont familles d'accueil pour Terra Vecchia travaillent de façon écologique et socialement durable. C'est tout simplement génial!», conclut Jacqueline sur une note positive.

Entre-temps, le soleil brille haut dans le ciel de l'Emmental, la brume a disparu et on ressent qu'ici-haut, le monde continue de tourner rond. ■

Dans le cadre de la thérapie individuelle stationnaire, le groupe de placement familial de la fondation Terra Vecchia collabore avec des familles d'accueil qualifiées dans tout le canton de Berne : dans les hameaux reculés de l'Emmental, dans l'Oberland bernois, dans le Jura ou dans des agglomérations et des villes centrales du Mittelland.

Problèmes d'addiction, instabilité psychique, isolement ou sentiment de ne plus être à la hauteur : les personnes se retrouvant dans ce genre de situation trouvent le soutien dont elles ont besoin dans le cadre d'une thérapie individuelle stationnaire en famille d'accueil. Le séjour offre la possibilité de redécouvrir ses forces personnelles et de développer de nouvelles stratégies pour gérer le quotidien.

Souhaitez-vous devenir famille d'accueil pour Terra Vecchia ?

Une place dans une famille d'accueil permet à un jeune ou un adulte en difficulté de prendre de la distance avec son environnement et ses relations pesantes et peut lui permettre d'entrevoir de nouvelles perspectives.

Nous recherchons des familles habitant la campagne bernoise, souhaitant s'engager pour autrui pour une durée déterminée. Vous bénéficierez de notre accompagnement, de notre soutien et de nos conseils professionnels et serez convenablement indemnisé pour votre engagement.

Nous nous réjouissons de votre prise de contact.

Placements familiaux Terra Vecchia, Michael Trachsel, 079 587 23 59
familienplaetze@terra-vecchia.ch
www.terra-vecchia.ch

Nous souhaitons rendre notre assortiment encore plus durable à l'avenir.

Quelques questions à Philipp Wyss, chef de la direction marketing/achats et vice-président de la direction générale de Coop.



Philipp Wyss, à partir de 2021, Coop confiera la production de viande de porc à IP-SUISSE; qu'est-ce qui vous a incité à entreprendre cette démarche ?

En Suisse, nous disposons de la part de labels la plus élevée et souhaitons rendre notre assortiment encore plus durable à l'avenir. Dans le secteur conventionnel (non bio), nous voulons miser davantage sur les produits IP-SUISSE pour notre marque propre « Qualité & Prix » et ainsi continuer à nous améliorer en termes de durabilité. Dans le cadre de notre collaboration avec IP-SUISSE, nous avons constaté qu'il existait un potentiel important dans la production de viande de porc sous label. Notre programme Naturafarm est leader en matière d'élevage et de contrôles indépendants effectués par la Protection Suisse des Animaux. Les producteurs d'IP-SUISSE apportent une valeur ajoutée conséquente à la promotion de la biodiversité. En développant ensemble la production de viande de porc sous label et en reprenant le meilleur de nos deux standards, nous contribuons de manière considérable au développement durable.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour les producteurs de viande de porc Naturafarm ?

Il s'agit là d'un engagement clair de Coop en faveur de la production de viande de porc sous label. Coop met les exigences de production Naturafarm Porc entre les mains des producteurs et renforce ainsi leur position. Par la même occasion, Coop garantit l'achat d'au moins 220 000 porcs labellisés pour l'année à venir. A compter du 1^{er} janvier 2021, les exigences (y compris le programme de points de biodiversité) et les primes d'IP-SUISSE s'appliqueront aux producteurs actuels de porc Naturafarm.

Qu'en est-il d'éventuels autres produits IP-SUISSE ?

Cette année déjà, nous souhaitons lancer la farine, le sucre et la crème IP-SUISSE sous notre marque propre « Qualité & Prix ». Nous étudions également la possibilité d'inclure de nouveaux produits sous ce label.

Pourra-t-on apercevoir la fameuse coccinelle – le logo d'IP-SUISSE – sur les produits concernés ?

Nos produits « Qualité & Prix » arboreront fièrement la coccinelle d'IP-SUISSE. Pour ce qui est de la viande de porc Naturafarm, nous continuerons à la commercialiser sous notre label.

Comment qualifieriez-vous votre partenariat avec IP-SUISSE durant cette phase initiale ?

La collaboration avec IP-SUISSE est équitable, efficiente et se fait d'égal à égal. Le fameux logo d'IP-SUISSE constitue une valeur ajoutée incontestable pour la clientèle de notre marque propre « Qualité & Prix ».

Avez-vous d'autres projets avec IP-SUISSE pour la suite que vous pourriez nous révéler, notamment en termes de développement durable ?

Notre collaboration vient tout juste de commencer. Il s'agit pour l'instant de recueillir les premières impressions, puis de poursuivre ensemble.

Philipp Wyss, consommez-vous uniquement des aliments produits de manière durable ?

Non, mais plusieurs de mes produits préférés font partie du secteur durable; par exemple nos yogourts Pro Montagna, la tresse cuite au feu de bois bio et les baies bio Naturaplan et bien sûr la viande Naturafarm et Naturabeef.

Nous vous remercions pour cet entretien. ■

« La collaboration avec IP-SUISSE est équitable, efficiente et se fait d'égal à égal. »

Dans de nombreux villages du pays, les magasins Volg sont synonymes d'achats de proximité, que l'on va faire la plupart du temps à pied ou à vélo.



Interview avec
Philipp Zraggen,
président du conseil
d'administration
de Volg.

Philipp Zraggen, Volg fait sa pub avec le slogan «frais & sympa». Votre enseigne ne devrait-elle pas y ajouter «durable» ?

(Il rit) Non, nous restons fidèles à notre slogan «frais et sympa». Mais nous n'avons pas attendu aujourd'hui pour penser et agir durablement à plusieurs niveaux. Dans de nombreux villages du pays, les magasins Volg sont synonymes d'achats de proximité, que l'on va faire la plupart du temps à pied ou à vélo. Nous préservons et créons des emplois au village et dans les zones rurales, si bien que nos employés et nos clients parcourent de faibles distances pour venir travailler et faire leurs achats. La préservation et la promotion de ces emplois figurent parmi nos principaux

objectifs en termes de durabilité. En outre, grâce au label «Délices du village», lancé en 2005, on trouve dans chaque magasin Volg d'autres spécialités qui proviennent du voisinage direct. Sous plusieurs aspects, ça aussi, c'est durable.

Que fait Volg en faveur de la durabilité? Dans et hors de son assortiment ?

Avec plus de 70%, les produits suisses constituent une part importante de notre assortiment; dans le secteur frais, cette part atteint même 100% pour certains groupes de produits. Nous sommes, par exemple, le premier et le seul détaillant qui vend uniquement des œufs suisses et du sucre blanc de

qualité IP-SUISSE. Volg joue aussi un rôle de pionnier avec son label Agri Natura. Il y a plus de 30 ans, c'était le premier label de bien-être animal et il est basé sur les directives d'IP-SUISSE. Notre stratégie en matière de durabilité englobe toutefois encore d'autres domaines, comme les employés, la société et l'environnement. Pour des motifs écologiques, nous renonçons depuis quelque temps à l'impression automatique des tickets de caisse, ce qui nous permet d'économiser environ 80% du papier. Toutes nos centrales de distribution sont par ailleurs équipées d'installations photovoltaïques. Ce ne sont que deux exemples parmi d'autres.

Que pensez-vous de l'action d'IP-SUISSE en faveur de la biodiversité ?

Je vis moi-même dans un village à la campagne. Je vois donc tous les jours les parcelles cultivées de façon proche de la nature par les agriculteurs IP-SUISSE, avec des surfaces de fleurs sauvages, des tas de branches et des haies. Les cinq fermes-découvertes Volg NATURENA entretiennent chacune non seulement un sentier des sens, sur lequel on découvre la nature en s'amusant, mais développent aussi des projets de promotion de la biodiversité : un

biotope humide dans le Fricktal, une haie naturelle dans le Zugerland, un étang forestier dans le Seebachtal, un biotope dans le Seeland et une forêt protectrice à Werdenberg. Par ailleurs, les fermes-découvertes Volg du Fricktal et du Zugerland travaillent conformément aux directives IP-SUISSE.

Depuis quand et comment se déroule le partenariat avec les responsables du label à la coccinelle ?

Je ne peux pas vous dire la date exacte du début du partenariat entre Volg et IP-SUISSE, car c'était bien avant

mon époque. Mais il s'agit d'un partenariat de longue date qui a fait ses preuves, un partenariat empreint de compréhension mutuelle et de passion pour l'agriculture suisse. C'est sur cette base et par conviction que nous avons constamment étoffé notre assortiment IP-SUISSE au fil des ans et que nous évaluons de nouvelles possibilités.

Quels produits à la coccinelle souhaitez-vous encore vendre chez Volg ? Vous vendez du sucre IP-SUISSE depuis l'an dernier.

Au cours de cette année, nous allons convertir quelques-unes de nos spécialités fromagères Volg et tous les pains toast et pains précuits de notre fournisseur Hegnauer Beck à la norme IP-SUISSE. Et en automne, nous allons procéder à un changement significatif dans le secteur des légumes. Mais il y a certainement encore plus d'idées pour installer d'autres coccinelles dans les rayons des magasins Volg. ■

« Nous vendons uniquement du sucre blanc de qualité IP-SUISSE. »



Pour Migros Aar, le lait des prés est une réussite.

Anton Gäumann, directeur de Migros Aar, la plus grande coopérative Migros de Suisse, rencontre Fritz Rothen, gérant d'IP-SUISSE, à la ferme de Ruedi Bigler à Moosseedorf (BE).

Anton Gäumann, depuis quand connaissez-vous IP-SUISSE ?

Une production intégrée, donc une production d'aliments de haute qualité respectueuse de l'environnement et des animaux, a toujours été une préoccupation de Migros. Elle avait d'ailleurs lancé en 1973 le programme M-Sano pour une agriculture proche de la nature. Plus tard, M-Sano est devenu une norme sous le nom d'IP-SUISSE. Je connais donc IP-SUISSE depuis ses débuts.

Etes-vous satisfait de ce partenariat ?

Oui, absolument. C'est pour cela que nous le poursuivons. IP-SUISSE est un partenaire fiable. Plus de 11 000 paysans IP-SUISSE produisent, en respectant des directives sévères, des produits frais et savoureux pour le label Terra-Suisse de Migros et garantissent ainsi la meilleure qualité et des volumes suffisants. Nous apprécions aussi particuliè-

rement cette collaboration quand il s'agit de planifier, développer et lancer ensemble un nouveau produit, comme ce fut le cas en 2011 avec le lait des prés ou, plus récemment, avec le lait A2-Urmilch. Ou aussi, dans le secteur de la viande, avec le lancement sur le marché de l'innovation qu'est le Swiss Black Angus. Je souhaite aussi mentionner le quinoa. Mais le cœur du fils de négociant en lait que je suis bat naturellement pour le lait des prés.

Fritz Rothen, pouvez-vous compléter ?

Pour nous, ce partenariat de plus de 30 ans vaut de l'or. Migros Aar est un partenaire très important, qui était déjà de ceux qui avaient porté notre organisation sur les fonts baptismaux. Pour le lait des prés, par exemple, mais aussi pour de nombreux autres produits, elle a joué un rôle de pionnier.

Qu'en pensez-vous, Anton Gäumann ?

Pour Migros Aar, le lait des prés est une réussite. Ce lait est devenu l'un des produits préférés et les plus vendus dans nos supermarchés. De plus, il provient aujourd'hui du Simmental. Dans les fermes des producteurs IP-SUISSE du Simmental, les vaches broutent au grand air. En hiver, elles sont nourries avec du foin et de l'ensilage d'herbe. Elles ne reçoivent que rarement des concentrés et la distribution de soja est totalement interdite. En vertu des règles de TerraSuisse, les trois quarts du fourrage doivent être produits sur l'exploitation. Tout cela est parfaitement dans l'esprit du temps, car les consomma-

teurs sont toujours plus nombreux à accorder de l'importance aux aliments régionaux. En raison des distances de transport courtes et de la création de valeur élevée dans la région, ceux-ci sont considérés comme particulièrement durables. C'est spécialement vrai pour le lait des prés.

Anton Gäumann, Migros Aar est la plus grande coopérative de Migros. Dans quelle mesure donne-t-elle le ton ou le tempo ?

Comme nous sommes la plus grande coopérative, nous pouvons piloter des innovations. Quand ça marche chez nous, alors ça marche souvent dans toute la Suisse.

« Les consommateurs sont toujours plus nombreux à accorder de l'importance aux aliments régionaux. »

Fritz Rothen et Anton Gäumann





Fritz Rothen, que pensez-vous de ce partenaire chef d'orchestre ?

Je pense qu'en Suisse, Migros Aar joue un rôle de pionnier. Ensemble, nous avons pu réaliser beaucoup de choses. Le contact personnel est aussi très important.

Anton Gäumann, les efforts entrepris par IP-SUISSE en matière de durabilité sont-ils suffisants pour Migros ?

De mon point de vue, IP-SUISSE en fait vraiment beaucoup. Son programme d'encouragement de la biodiversité me plaît beaucoup et correspond parfaitement à la philosophie Migros. Nous avons effectivement de nombreux projets de développement durable en cours, le plus connu étant Génération M. Chez Migros Aar, ce ne sont pas seulement les produits qui sont en ligne de mire en matière de développement durable. Nous essayons, par exemple, de bâtir de la façon la plus durable possible, en équipant notamment tous nos toits d'installations photovoltaïques ou en recherchant en permanence des emballages innovants, nouveaux et écologiques. Je pense qu'IP-SUISSE

a vu et fait juste dans de nombreux domaines, notamment celui de l'écologie. Mais elle a aujourd'hui une taille et une position sur le marché qui font que sans économie, rien ne va.

Anton Gäumann, quelques mots en guise de conclusion, s'il vous plaît.

Je veux ici dire merci pour la qualité et le caractère constructif de cette collaboration. Et je me réjouis des nombreux projets passionnants que nous allons encore réaliser ensemble.

Fritz Rothen ?

Je ne saurais mieux dire! ■



Interview avec Hans
Peter Wolf, gérant
des entreprises de
commerce de bétail
IP-SUISSE.

**«Voilà!
C'est ce que
nous faisons.»**

« Grâce à une planification habile de la production, nous créons de la fiabilité, de la prévisibilité et de la confiance chez nos producteurs et nos acheteurs. »

Hans Peter Wolf, quelles sont les unités qui composent votre entreprise de commerce de bétail ?

Il y en a trois, ASF, IPS Kuvag et Schneider Vieh und Fleisch AG, qui appartiennent à IP-SUISSE depuis 2016.

Où se situe votre entreprise dans le paysage national ?

Nous sommes une sorte d'épicerie générale, ce qui signifie que nous négocions toutes les espèces d'animaux : porcs, gorets d'engraissement, veaux, gros bovins, veaux maigres, agneaux. Toutes les catégories de bétail. Il n'y a plus guère d'entreprises de ce type en Suisse, car la plupart se sont spécialisées dans une seule catégorie.

Quel regard portez-vous sur le marché suisse de la viande ?

C'est un marché en grande partie saturé, mais qui est resté dynamique. Il évolue en permanence. Qui n'avance pas, recule, également en termes de changement des exigences du consommateur.

L'écart est très mince entre le trop et le trop peu et une offre excédentaire fait forcément baisser les prix. On peut se distinguer avec des spécialités, comme le Swiss Black Angus ou le porc aux herbes IPS, qui ont tous deux connu le succès. Ces projets phares procurent une plus-value aux producteurs et témoignent de notre force d'innovation.

Concrètement ?

Nous offrons aux paysans un supplément de prix et, ce qui est encore plus important : un écoulement de leur production garanti. Grâce à une planification habile de la production, nous créons de la fiabilité, de la prévisibilité et de la confiance chez nos acheteurs. C'est ainsi qu'il est possible de payer ce supplément de prix.

Mais alors, qu'est-ce qui ne fonctionne pas sur le marché du porc ?

Contrairement à celui des autres animaux de boucherie, le marché du porc est devenu difficile. Les marchands de porcs sont plus des intermédiaires que des marchands. Avec un degré d'autoapprovisionnement de plus de 90%, une concentration des acheteurs et des segmentations, c'est compréhensible. Ce qui gêne le bon fonctionnement de ce marché, ce sont les « tirelires » créées un peu partout, qui bétonnent les structures commerciales existantes et font finalement du mal à la grande majorité des producteurs.

Que fait concrètement un marchand de bétail ?

Un marchand de bétail vend des animaux aux boucheries, du jeune bétail aux engraisseurs, comme des porcelets ou des veaux maigres. Nous payons les animaux dans les dix jours. Voilà ! C'est ce que nous faisons.



C'est tout ?

Non (il rit) ! A côté de la mise en relation de l'offre et de la demande, donc du commerce pur, nous offrons toute une gamme de services : des conseils en matière de production et de commercialisation, de label, de soutien à la gestion d'entreprise, d'exploitation des chances commerciales et des plus-values pour nos clients et des compétences marquées pour résoudre les problèmes, pour n'en citer que quelques-uns.

Et qu'est-ce qui est compliqué ?

Les jours se suivent sans se ressembler. Rien n'est répétitif. C'est aussi ce qui rend notre travail intéressant. Ce qui est compliqué, c'est uniquement de nouer de bonnes et saines relations avec les paysans et les éleveurs. Il faut avoir du feeling avec les gens. Mais ensuite, il faut entretenir soigneusement ces relations. C'est uniquement comme cela que les clients reviennent et que nous pouvons en faire des partenaires.

Aujourd'hui à Sursee, on se croirait dans une ruche.

C'est que toutes les semaines, le jeudi et le vendredi, les tractations ont lieu pour la semaine suivante. Mais les marchands sont beaucoup à l'extérieur, à la ferme et chez les clients, qu'ils suivent et conseillent.

Nos clients peuvent passer commande à tout moment. Bell, Micarna et Suttero sont certes nos plus gros clients, mais nous fournissons aussi des boucheries petites et moyennes dans toute la Suisse. Hier, justement, un des grands clients nous a appelés parce qu'il voulait plus d'agneaux. C'est clair, nous avons répondu à sa demande. On s'entraide, on regarde où on peut trouver ces agneaux. Le client les aura la semaine prochaine, c'est comme ça que ça marche.

Il y a les commandes régulières et les imprévues, comme les agneaux d'hier. La flexibilité et la confiance sont indispensables.

Quel est votre credo professionnel ?

Mon credo, je le dis aussi à mes collaborateurs, est le suivant :

1. Dans notre branche, et peut-être dans d'autres, le succès peut se résumer dans la formule suivante : le succès = la sympathie multipliée par la compétence.
2. Notre objectif, c'est d'entretenir durablement de bons programmes de production, de travailler de manière rentable et de pouvoir donner une plus-value au paysan.
3. Le succès sur le long terme est impensable sans durabilité. La nature ne pardonne pas et finit par corriger les excès.

Comment entrevoyez-vous l'avenir de votre entreprise ?

Notre commerce sera toujours un commerce relationnel. Ce qui compte, c'est l'humain, les relations, l'amitié. Les machines, c'est moins important. Il n'en demeure pas moins que nous poursuivons la numérisation à toute vitesse. L'outil essentiel du marchand, ça reste son téléphone, qui ne cesse de sonner, y compris le week-end.

Ces prochaines années, nous allons investir massivement dans les services pour le secteur de l'élevage porcin. C'est là que nous ferons la différence sur le marché.

Quelques mots à propos de votre équipe ?

Nous avons une excellente équipe. Un bon mélange de jeunes et de moins jeunes, chevronnés et novices. Ces personnes fonctionnent bien ensemble et j'ai du plaisir à travailler avec elles.

Nous avons besoin de collaborateurs pas compliqués, qui ont l'œil pour le bétail et une oreille attentive pour le paysan. Nos collaborateurs doivent tous se battre et voir les chances à saisir, car le marché est dur et compétitif. Je suis fier d'eux.

Un mot pour conclure ?

Tout le monde peut vendre bon marché, mais bien peu réussissent le contraire.

Hans Peter Wolf, merci pour cet entretien. ■

En tant que partenaires des producteurs, nous considérons qu'il est de notre devoir d'offrir à nos clients des prix conformes au marché, de toujours viser la meilleure commercialisation et, si possible, de garantir une prise en charge rapide des animaux.

Nous sommes le lien entre les producteurs et le marché

- Nous livrons les bons animaux au bon prix
- Nous sommes des partenaires des producteurs et des acheteurs
- Nous offrons une garantie d'achat à des prix conformes au marché
- Nous exploitons les potentiels d'amélioration
- Nous pratiquons un commerce durable
- Nous réussissons

« Nous avons déjà été invités à toutes les tables. »

Marcel Roth, son fils Walter et Markus Kunz, spécialistes des porcs, nous parlent de leur activité.

Les porcs n'ont aucun secret pour les trois hommes derrière l'entreprise de commerce de bétail IP-SUISSE ASF. Marcel Roth, le plus âgé du trio, est expérimenté, réfléchi et avisé. Walter, son fils au tempérament dynamique, possède même son propre élevage de porcs. Quant à Markus Kunz, il exerçait dans le secteur de l'alimentation porcine avant de rejoindre l'entreprise il y a trois mois. Trois profils différents qui partagent une même conviction : le commerce de bétail est une histoire de relations !

Ils connaissent tous leurs clients, chaque entreprise et ont déjà été invités à toutes les tables. L'une de leurs tâches principales, en plus du commerce de gorettes, consiste à conseiller les éleveurs. « Cela représente 80% de notre temps de travail », soulignent-ils. Leur expertise compte et est demandée « à l'externe », aussi bien dans les petites que les grandes entreprises. Leur soutien aux producteurs est aussi bien théorique que pratique. Les circuits RTPP parfaitement fonctionnels témoignent de leur succès considérable.

Ils sont également là pour aider les paysans à gagner de l'argent. La confiance est cruciale dans ces circonstances ! Ces trois-là semblent en bénéficier auprès de tous leurs clients. Comme ils l'expliquent, ils sont actifs dans toute la Suisse. Et à l'heure actuelle, ils cherchent avant tout des porcelets pour l'engraissement.

Ils sont justement spécialisés dans cette partie du commerce : de la naissance jusqu'à la vente à une exploitation d'engraissement en passant par l'élevage jusqu'à ce que les gorettes aient atteint la taille idéale. C'est dans ces domaines qu'ils conseillent, achètent, vendent ; et comme ils connaissent bien les exploitants, certains sont mêmes des amis, comme ils le soulignent, tout se passe bien. D'ailleurs, ils auraient même besoin de quelques gorettes supplémentaires.

Selon eux, le travail d'IP-SUISSE est formidable. La fameuse coccinelle est synonyme de confiance. La philosophie est solide et crédible : la durabilité doit faire partie des réflexions actuelles. Ils sont donc convaincus que la pérennité est assurée pour les productions de qualité sous label, comme celle d'IP-SUISSE. Naturellement, les spécialités telles que le porc aux herbes ont de très fortes chances de s'imposer sur le marché. Les gens veulent des produits avec une histoire et le succès des porcs aux herbes leur donne raison.

A l'heure actuelle, le trio remarque que de jeunes éleveurs de porcs prennent la relève des exploitants plus âgés et que des exploitations jettent l'éponge. Cela les attriste, car une entreprise qui laisse tomber représente une perte pour tous. Toutefois, ils savent aussi que de nouvelles entreprises feront appel à leurs services. Le secret de leur confiance ? « Avec nous, on peut parler ! » et cela se sait. N'hésitez pas à essayer. ■

Les gens veulent des produits avec une histoire.





Agrosolution SA

Pour Agrosolution, l'exercice 2019 a été marqué par de profonds changements.

agrosolution



Jürg Läng et Dagmar Weber

Gérant depuis de nombreuses années, Jürg Läng a quitté l'entreprise à la fin juillet 2019. Il avait participé à sa création et l'avait développée au fil des ans. Même s'il n'a pas été facile de le laisser partir, nous nous réjouissons pour Jürg Läng, qui a décidé de relever de nouveaux défis. Nous le remercions de son magnifique travail et lui souhaitons le meilleur pour la suite. Grâce à l'aide de deux collaborateurs de longue date, Doris Maurer et Adrian König, il a été possible d'assurer que l'entreprise continue de fonctionner impeccablement et qu'aucune connaissance ne soit perdue.

Choisie pour succéder à Jürg Läng, Dagmar Weber a pris ses fonctions de gérante le 1^{er} juin 2019.

Elle a étudié la technique de production à l'Université de Brême et s'est spécialisée dans l'optimisation des processus industriels. Au terme de ses études, elle a travaillé durant une vingtaine d'années dans l'industrie et le conseil, particulièrement dans le développement de projets informatiques. Elle vit et travaille en Suisse depuis 2008. Son engagement marque une certaine réorientation d'Agrosolution, qui se dessinait déjà depuis 2019.

Ces dernières années, Agrosolution a surtout été active dans le domaine du contrôle des organisations et labels privés. Ces projets sont soutenus par sa propre banque de données, reliée à de nombreux organismes de contrôle cantonaux. Il y a quelques an-

nées, est venue s'y ajouter la gestion des quantités pour les céréales et les oléagineux, qui passe également par ladite banque de données, dans laquelle 35 000 exploitations agricoles étaient enregistrées en 2019. Du fait de sa longue expérience, Agrosolution est parvenue à être active et à se profiler davantage comme entreprise de conseil. Son savoir-faire étendu dans le domaine des banques de données et de leur utilisation et une connaissance approfondie de l'agriculture suisse et de la manière de contribuer de façon constructive à la maîtrise de ses tâches et de ses problèmes se sont avérés très utiles.

En 2019, Agrosolution a ainsi reçu diverses demandes de reprendre l'activité de contrôle de nouveaux labels et organisations privés. Elle a obtenu de nouveaux mandats déjà à la fin 2019 et, pour parvenir à absorber ce surcroît de travail, a dû engager une nouvelle collaboratrice.

Sandra Dougoud a commencé son activité le 1^{er} janvier 2020. Paysanne active, elle travaille désormais chez Agrosolution dans les secteurs de SwissGAP, du conseil pour les agriculteurs et des contrôles du tabac. Elle va également approfondir la collaboration avec Agrosolution Lausanne, car elle est parfaitement bilingue et vit en Suisse romande.

En 2019, Agrosolution a également pris congé de Marc Wermelinger, membre de son conseil d'administration depuis de nombreuses années, directeur de Swisscofel et président de l'association SwissGAP. Depuis 2006, Marc Wermelinger a beaucoup soutenu Agrosolution et l'a aidée dans son développement. Nous le remercions de son excellent travail et lui souhaitons le meilleur pour la suite. Conformément à la décision du conseil d'administration, son siège n'a pour l'instant pas été repourvu.

EDA (échange de données agricoles) a été et reste un important projet, que nous avons lancé avec IP-SUISSE pour réduire le travail administratif des agriculteurs concernant la saisie des données.

Ces dernières années, ce projet a demandé un grand travail technique et de conception, qui a aidé à mieux comprendre la situation des paysans et à évaluer des solutions possibles. Une analyse de l'avancement du projet, durant l'été 2019, a montré qu'une réorientation était indispensable. Entre autres, la direction du projet sera désormais assumée directement par Agrosolution.

Début 2020, une enquête a été réalisée auprès des agriculteurs pour montrer quelle est l'utilité concrète du projet. Sur cette base, nous déciderons quels scénarios d'échanges concrets doivent être soutenus. Les résultats de l'enquête seront présentés durant le 2^e trimestre 2020. Parallèlement, nous menons des discussions de coordination avec la Confédération et les cantons, afin de relier les banques de données considérées.

Dans l'ensemble, 2019 a été un exercice riche en événements, avec beaucoup d'enjeux et de chances pour Agrosolution SA. Nous remercions tous nos clients, notamment IP-SUISSE, de leur bonne collaboration. Nous sommes heureux d'avoir pu continuer à offrir de bonnes conditions en 2019 et d'avoir réalisé toutes nos tâches dans les délais. Nous envisageons 2020 avec optimisme et espérons que toutes les tendances positives seront confirmées. ■



Doris Maurer, Dagmar Weber et Adrian König



Sandra Dougoud

Modan Software AG: transmission du témoin à la fin 2019

Après cinq ans à la direction de Modan Software AG, Simon Maurer a passé le témoin à Marc Haller à la fin 2019.



IP-SUISSE a repris en 2014 l'entreprise de développement de logiciels de la région de Kirchberg et l'a déménagée à son siège de Zollikofen. Simon Maurer en a été nommé directeur en 2015. Il s'est immédiatement fait un devoir d'intégrer peu à peu son équipe au sein d'IP-SUISSE. Au cours des cinq années écoulées, il n'a cessé de développer l'entreprise et est parvenu à acquérir et fidéliser d'importants clients. Il a rejoint le conseil d'administration de Modan Software à la fin de l'année.

Au cours des dernières années, le conseil d'administration et la direction ont poursuivi le développement de la stratégie d'entreprise. Ils ont décidé d'orienter davantage les activités vers les domaines du développement de logiciels individualisés et du conseil en informatique pour les acteurs de l'agriculture.

De premières mesures importantes pour le développement de Modan Software AG ont été lancées et

mis en œuvre en 2019. Vers la fin de l'exercice, nous avons trouvé en InTheNet AG l'acheteur approprié qui poursuivra l'exploitation de notre application Modan business avec la clientèle existante. Nous avons en outre engagé deux programmeurs de haut niveau extrêmement motivés, David Oberli et Daniel Kellenberger. Nous avons maintenant les ressources et les capacités nécessaires pour prendre en charge le développement de logiciels individualisés et la direction de projets dans le milieu agricole. Développement de logiciels et connaissances agronomiques : voilà nos deux atouts pour le futur. En tant que pur prestataire de services, nous avons aussi la volonté permanente de comprendre les besoins de nos clients et de répondre à leurs attentes.

A côté de projets de longue haleine dans le secteur des contrôles pour l'agriculture et pour l'Association Suisse pour Systèmes de Qualité et de Management (SQS), nous avons déjà pu étoffer notre portefeuille de clients. Nous avons ainsi développé une application mobile pour ASF Sursee, qui permet aux marchands de bétail de consulter partout les données dont ils ont besoin. Dans ce secteur, il devrait être possible d'en faire davantage à l'avenir. Nous pensons, par exemple, à des applications susceptibles de décharger le personnel de bureau. Et depuis le début de cette année, nous soutenons TSM Fiduciaire Sàrl en lui fournissant des conseils et en assumant la direction d'un projet dans le domaine de l'intégration de logiciels.

Nous sommes enfin en train de renouveler la plateforme web d'IP-SUISSE. Ce faisant, nous accordons une grande importance à une collaboration intensive avec les utilisateurs. Pour leur venir encore mieux en aide, nous travaillons avec des spécialistes du design interactif en ce qui concerne les aspects visuels du site et l'optimisation de son utilisation. ■



Marc Haller et Simon Maurer

Comptes annuels 2019

Bilan 31.12.2019

Actifs	CHF
Liquidités	2 066 918
Créances résultant de livraisons et prestations	3 398 135
Stocks	52 717 192
Autres actifs circulants	12 865 504
Placements financiers et participations	11 441 063
Immobilisations corporelles	3 507 643
Total des actifs	85 996 455

Passifs	
Total capital étranger à court terme	68 716 361
Total capital étranger à long terme	12 121 393
Total capital social	5 158 701
Total des passifs	85 996 455

Comptes de résultat 1.1.-31.12.2019

Produits des activités commerciales et de label	77 767 965
Charges des activités commerciales et de label	-72 705 236
Excédent de produits des activités commerciales et de label	5 072 730
Cotisations	1 323 480
Autres produits, promotion des ventes	2 302 220
Excédent de produits d'exploitation	8 688 430
Charges de personnel	-2 503 002
Autres charges d'exploitation	-5 214 193
Amortissements sur immobilisations corporelles meubles	-207 878
Résultat des immeubles	47 146
Autres résultats	472 422
Bénéfice annuel	1 282 925

Nouvelles du comité

30 ans ont déjà passé depuis la fondation d'IP-SUISSE, à Schönbühl. Et au cours de l'année écoulée, il s'est aussi passé bien des choses dans l'association. Le comité s'est réuni à dix reprises pour se pencher sur la poursuite du développement d'IP-SUISSE. Les domaines suivants ont notamment fait l'objet de débats, de négociations et de décisions.

Stratégie

La redéfinition de la ligne directrice et son adaptation à la donne actuelle ont fait l'objet de plusieurs discussions. Le projet de PA 22+ mis en consultation par l'Office fédéral de l'agriculture, qui accorde une attention accrue au marché et au développement durable, a été accueilli favorablement par IP-SUISSE. Il va toutefois sans dire que des améliorations devront lui être apportées lors de la mise en œuvre.

Le gérant remettra son mandat au plus tard à la fin du 1^{er} semestre 2022, si bien qu'il est temps d'entreprendre les démarches nécessaires pour régler sa succession. Le comité souhaitant repousser le poste fin 2021, l'appel à candidature sera lancé durant l'hiver 2020/2021.

Domaine du label

Céréales

En raison de l'abondance et de la qualité des récoltes, les surfaces des producteurs existants ont été réduites pour un an. Parallèlement, les transformateurs et le marché demandent de plus en plus de céréales sous label produites sans herbicides.

Viande

Le Swiss Black Angus est très apprécié et peut être développé. Pour consolider davantage l'acceptation par le consommateur d'une production de viande durable, le comité a décidé de faire réaliser les contrôles dans le segment de la viande de porc sous label par la Protection Suisse des Animaux PSA.

Collaboration avec les partenaires du marché

Migros

Chaque année, le comité prépare d'importantes discussions avec les acheteurs et définit les domaines de compétences nécessaires. Les paramètres importants sont en l'occurrence les volumes, les primes et les taxes concernant la production sous label. Avec Migros, notre principal partenaire, sont venues s'y ajouter des questions essentielles sur le développement du partenariat. Pouvons-nous nous lancer ensemble dans de nouveaux secteurs (par exemple fruits, légumes, etc.)? Des secteurs existants peuvent-ils encore être étendus (p. ex. viande, lait des prés, pommes de

terre)? La question se pose aussi quant à l'éventualité pour Migros d'être présente à l'avenir sur le marché avec la coccinelle. Quelles adaptations en résulteraient?

Denner/Volg

Nous poursuivons aussi avec satisfaction notre chemin avec ces deux importants partenaires commerciaux. Durant l'exercice écoulé, Denner SA et Volg ont dépassé la limite de 100 millions de francs de ventes. Nous promovons ensemble la coccinelle dans divers canaux avec les mesures appropriées.

Coop

IP-SUISSE peut mentionner une autre réussite en 2019 dans la collaboration avec d'importants partenaires commerciaux. Coop souhaite en effet approfondir sa collaboration avec notre organisation: désormais, les porcs CNf seront produits conformément aux directives d'IP-SUISSE. Le segment du lait Qualité & Prix sera par ailleurs valorisé avec le lait des prés. Le sucre, la farine et l'huile de colza arboreront également la coccinelle. ■



Comité IP-SUISSE

Souvent, le comité d'IP-SUISSE travaille jusque tard dans la nuit.

Pour des raisons liées à la pandémie, aucune nouvelle photo de groupe du comité n'a pu être prise pour ce rapport de gestion. Vous trouverez ici une liste de ses membres.

Hanspeter Brunner (GR)
René Bühler, vice-président (LU)
Jacques Demierre, gérant
IP-SUISSE Romandie (VD)
Rafael Feldmann (AG)
Franz Häfliger (VS)
Mathias Jud (SG)
Katrin Lindenberger (SO)
Theo Mächler (SZ)
Samuel Moser (JU)
Enguerrand Piot (VD),
(dès juin 2020 Philippe Hofer)
Bernhard Rentsch (FR)
Fritz Rothen, gérant (BE)
Sepp Rupper, vice-président (FR)

Stefan Ryser (SH)
Joël Scheidegger, vice-président (VD)
Walter Scheuch (TG)
André Schmid (ZH)
Christian Schürch, vice-président (BL)
Johannes Sonderegger (AI)
Andreas Stalder, président (BE)
Andreas Stucki (GL)
Josef Truttmann (UR)
Jost von Wyl (OW)
Rudolf Weber (BE)
Nicola Widmer (TI)
Daniel Winzenried (BE)
Hans Peter Wolf,
représentant IPS Kuvag (LU)



Bureaux IP-SUISSE

IP-SUISSE Zollikofen

1. Fritz Rothen, gérant

Agriculture

2. Sandro Rechsteiner
3. Marianne Müller (absente)

Commerce de céréales

4. Alexandre Bardet (absent)
5. Nicole Fankhauser (absente)

Production animale/biodiversité

6. Niklaus Hofer, remplaçant du gérant (absent)
7. Franziska Burn, (dès janvier 2020 Katja Jegerlehner)
8. Beat Hauser
9. Daniel Niklaus (absent)

Administration

10. Madeleine Messer
11. Silvia Mössinger
12. Susanne Beer
13. Patrick Amstutz
14. Jonas von Aesch

Finances

15. René Humbel
16. Ursula Amstutz

Marketing

17. Marcel Schenk
18. Curdin Orlik

Recherche

19. Mirjam Lüthi

Marché

20. Sarah Hofmann (absente)



IP-SUISSE Ticino

21. Nicola Widmer (absent)

IP-SUISSE Romandie

22. Jacques Demierre, gérant

23. Elodie Freymond

24. Line Chevalley

25. Sarah Hofmann (absente)

Projets spéciaux

26. Hans Winzeler (absent)

27. Werner Zbinden (absent)



IP-SUISSE Zollikofen

Molkereistrasse 21
3052 Zollikofen
Tél. 031 910 60 00
Fax 031 910 60 49
www.ipsuisse.ch
info@ipsuisse.ch
nom.prénom@ipsuisse.ch

IP-SUISSE Romandie

Jordils 5, CP 1080
1001 Lausanne
Tél. 021 614 04 72
Fax 021 614 04 78
romandie@ipsuisse.ch

IP-SUISSE Ticino

Nicola Widmer
Terra di Sopra
6939 Arosio
Tél. 079 575 81 78
widmer.nicola@ipsuisse.ch



paysans pour
des générations.



Suisse. Naturellement.