

Sapins de Noël bio du pays, une affaire poisseuse?

Les sapins de Noël bio sont toujours plus demandés. La Coop veut augmenter son offre et encourage les producteurs à se reconvertir au bio. De nombreux agriculteurs reculent cependant devant l'augmentation du travail et les problèmes techniques inhérents à la culture bio.

Il faut au minimum six ans jusqu'à ce qu'un planton devienne un petit sapin de Noël, tandis que les plus grands demandent entre huit onze ans de croissance. Les jours des Fêtes pendant lesquels les sapins trônent dans nos salons semblent bien courts en comparaison. Cela n'empêche pas les consommateurs d'être très exigeants: les sapins de Noël doivent être réguliers, fournis et bien sûr d'un beau vert foncé.

Un tel bijou ne peut se constituer que dans les meilleures conditions agricoles. L'eau stagnante ne lui convient pas plus que les gels tardifs, une période de végétation ininterrompue ou de trop grandes quantités d'azote.

Dans la culture conventionnelle des sapins de Noël, les maladies fongiques et les insectes sont tenus à distance à l'aide de pesticides chimiques, et des herbicides permettent de lutter contre les mauvaises herbes. Et pourtant quelques agriculteurs suisses produisent des sapins de Noël labellisés Bourgeon. Les producteurs ont besoin d'une dérogation octroyée par le Service des semences du FiBL pour les plantons car ils ne proviennent en général pas de pépinières forestières biologiques – on manque en effet encore cruellement de plantons bio dans ce secteur.

Premières années calamiteuses

Hans-Jakob Fünfschilling et son fils Simon ont reconverti leur production au bio en 2007. Ils cultivent des sapins Nordmann, des épicéas et des sapins bleus (sapins nobles argentés). Après des dizaines d'années de production conventionnelle, Hans-Jakob Fünfschilling dit que «les premières années bio sont une catastrophe.» Presque impossible de maîtriser l'avalanche de travail. Le souci principal, c'est la mauvaise herbe qu'il ne parvient pas à maîtriser. Il a essayé de protéger les arbres contre la faucheuse avec des piquets – avec pour résultat que les pieux ont endommagé les racines et que 20 à 30 pour cent des arbres ont crevé. S'y rajoutent les pucerons, et les ronces en-

vahissantes qui doivent être repoussées chaque année.

Et Fünfschilling de dire que «les gens sont très exigeants pour les sapins bio: ils les comparent avec ceux de production conventionnelle.» La culture biologique ne permet cependant pas d'obtenir les mêmes résultats. Alors que la production conventionnelle dispose de beaucoup de moyens pour mieux diriger la croissance, les agriculteurs bio doivent investir du temps et du travail manuel. La culture doit en outre durer deux ou trois ans de plus pour compenser les défauts de qualité. Sans compter qu'il est possible d'influencer la couleur avec des engrais de synthèse, ce qui est bien sûr interdit par le Cahier des charges du Bourgeon – les sapins bio sont donc souvent un peu plus pâles que la concurrence conventionnelle.

Euro faible et forte concurrence

Fünfschilling est donc maintenant confronté au problème que son acheteur de longue date, la Coop, a refusé un arbre sur cinq pour manque de qualité. Le prix des sapins bio doit être environ dix pour cent plus haut que celui des sapins conventionnels. «Pour nous le prix est en ordre,

mais si la qualité n'est pas au rendez-vous, ça pose quand même des problèmes», fait remarquer Fünfschilling. Une fois que la Coop a raflé le premier choix, les autres acheteurs n'ont que les restes – et ne paient en contrepartie que le prix conventionnel. Et vu que le marché est de toute façon sous pression à cause de la faiblesse de l'euro, Fünfschilling ne s'attend pas à un très bon bénéfice pour cette année. «Nous ne sommes tout simplement pas concurrentiels.»

Il espère donc que les exigences des acheteurs de sapins de Noël bio finiront par diminuer. Les autres producteurs ne trouvent pas non plus motivant que leurs arbres bio doivent se mesurer au même prix avec des arbres conventionnels aussi et même plus beaux qu'eux. Frustré, Fünfschilling espère aussi que Bio Suisse diminue ses propres exigences. Il ne veut cependant pas jeter l'éponge et revenir à la production conventionnelle. Non, il veut faire preuve de persévérance.

La Coop appâte, mais les producteurs restent sceptiques

La Coop ne peut qu'approuver cette attitude, puisque le grand distributeur veut



Photo: Heikki Sarvaho, Keystone

La Suisse importatrice

La Suisse importe la plupart des sapins de Noël: Sur environ un million d'arbres vendus chez nous, seul le 40 pour cent est abattu dans notre pays. La Coop, qui encourage la production de sapins bio, intervient directement auprès des producteurs et de l'IG Suisse Christbaum en faveur d'une reconversion à la production biologique. Le 20 pour cent des sapins de Noël vendus par la Coop porte le label de Bio Suisse, et les sapins bio de Pro-Montagna, qui viennent des régions de montagne, représentent le 35 pour cent de l'assortiment bio. ava

vendre davantage de sapins Nordmann et de sapins bleus de qualité bio. Sa porte-parole Sabine Vulic souligne à propos des exigences que «les clients n'ont pas des critères différents pour les sapins bio que pour les conventionnels – ils doivent être beaux et leur plaire.» C'est assez difficile pour les petits sapins bio car ils se développent moins régulièrement que dans les cultures conventionnelles, «mais cela s'égalise ensuite quand ils grandissent.» Les sapins difformes peuvent être valorisés en vendant les branches.

La Coop ne vend des sapins bio qu'à Berne et en Suisse romande. Ses filiales qui vendent des sapins certifiés Bourgeon avec le label oecoplan de la Coop ne vendent pas de sapins conventionnels.

Après avoir encouragé les producteurs à se reconverter au bio, la Coop se comporte loyalement avec eux, affirme le vulgarisateur du FiBL Martin Lichtenhahn. L'écoulement des produits par le grand distributeur donne moins de travail que la vente à la ferme, mais ce créneau est peu attrayant pour les agriculteurs malgré des prix plus élevés en bio. Lichtenhahn

s'en explique: «La commercialisation des sapins de Noël conventionnels ne pose pas de problèmes, et la pression pour des alternatives est faible.» Les producteurs n'en sont donc que plus sceptiques à l'égard des grands distributeurs, sans compter que la production bio implique une considérable augmentation des heures de main-d'œuvre. Seuls 10 des 180 agriculteurs membres de l'IG Suisse Christbaum sont en bio.

Des moutons contre la mauvaise herbe

La fauche de la strate herbacée est un des plus grands défis auxquels la production biologique de sapins de Noël est confrontée. Vu que les machines puissantes sont souvent trop grosses pour passer entre les arbres, certains utilisent des faucheuses à bras tâteurs, mais il faut bien souvent intervenir à la main. Lichtenhahn explique que c'est surtout pendant les trois premières années qu'il est nécessaire de faucher souvent. Le travail devient plus facile dès que les arbres sont plus robustes.

Les moutons de la race Shropshire peuvent être utiles: cette race mange absolument tout sauf les arbres. «La gestion des pâtures est très exigeante, mais utiliser des moutons pour lutter contre la mauvaise herbe est une solution élégante et positive pour notre image de marque», affirme Lichtenhahn. On teste aussi des bandes de bâche tissée posées sur le sol des rangées d'arbres pour stopper les mauvaises herbes. Ce produit est connu depuis longtemps en horticulture, mais on ne sait pas encore combien de temps il tient dans les cultures de sapins et comment il influence l'approvisionnement des arbres en éléments nutritifs.



Cette «balayeuse» de marque homemade permet aux Spaltenstein de maintenir propres les bandes de bâche tissée posées sur les lignes.

Bons soins pour beaux arbres

Tandis que Hans-Jakob Fünfschilling constate qu'après deux ans ces bandes sont couvertes de feuilles et de terre qui forment un terrain favorable aux mauvaises herbes, Verena et Alfred Spaltenstein font sur leurs neuf hectares de sapins de Noël de bonnes expériences en combinant bandes de bâche tissée, moutons Shropshire et travail à la main.

Certaines de ces bandes recouvrent le sol depuis quatre ans. Pour qu'elles ne disparaissent pas sous la terre, les Spaltenstein ont bricolé tout spéciale-

PUBLICITÉ

Pots en verre avec couvercle Bouteilles avec fermeture à étrier

Pour toutes sortes d'aliments:
Marmelades, fruits, légumes, ...

Bocaux de formes et de grandeurs différentes
de 0,4 dl jusqu'à 1 litre.

Bouteilles avec fermeture à étrier 2,5 dl jusqu'à 1 litre.

Echantillons gratuits avec liste des prix sur demande

Crivelli Emballages • CH-6830 Chiasso
☎ 091 647 30 84 • Fax 091 647 20 84
crivelliemballaggi@hotmail.com

KlinoSpray & TerraStrat

fortifiant pour plantes

www.klinospray.ch

amélioration du sol

www.terrastrat.ch

Toutes nos félicitations à BioSuisse!

unipoint ag, Ossingen Tél: 052 305 20 41

**HOKOVIT
FÉLICITE
BIO SUISSE
POUR SON
JUBILÉ!**

HOKOVIT

ment une sorte de balayeuse qui brosse les bandes pour enlever la terre.

Alfred Spaltenstein, président de l'IG Suisse Christbaum, estime que les cultivateurs conventionnels doivent investir 80 heures de travail entièrement mécanisé par hectare et par année alors que lui en est à 200. Le rendement lui donne raison: avec peu de travail on arrive à un rendement de 60 à 70 pour cent d'arbres vendables alors qu'un entretien plus soigneux doit permettre d'atteindre 80 à 90 pour cent de marchandise commercialisable. Spaltenstein atteint 90 pour cent. Si on part du principe qu'on arrive par exemple à 9000 arbres de bonne qualité à l'hectare au lieu de 7000, cela donne pour un prix de gros de 30 franc par arbre un produit brut supplémentaire de 60'000 francs. «La qualité de l'entretien est donc décisive: soit on se contente de couvrir les frais, soit on se donne les moyens de gagner quelque chose», affirme-t-il. L'affaiblissement de l'euro lui donne aussi des soucis... il ne demandait pas de supplément de prix pour le bio quand il a reconverti le domaine au bio en 2006, mais maintenant il ne baissera pas ses prix.

Un acheteur pour chaque arbre

Alfred Spaltenstein retire environ 6000 arbres par année de ses cultures, et il en achète 2000 de plus tellement la demande est forte. Il les vend à des paysans et à des petits revendeurs de la région. Verena Spaltenstein s'occupe aussi de sept stands de vente. Les plus petits arbres ne coûtent

Un système forestier pour attirer les clients

La reconversion est surtout indiquée dans le cas des agriculteurs qui cultivent déjà des sapins, car ces arbres ne fournissent un rendement qu'entre la sixième et la dixième année. Si on abat continuellement des arbres, on a chaque année du rendement. Combinée à la vente directe, cette variante de système forestier est justement intéressante pour les petites productions.

«Il est aussi attractif pour les clients que la culture ne disparaisse jamais totalement et qu'ils puissent même éventuellement se chercher eux-mêmes un arbre», explique Martin Lichtenhahn du FiBL.

Plus la surface de cette culture est grande plus les producteurs ont tendance à loucher du côté des grands distributeurs et à couper tous les arbres en même temps – surtout que cela permet aussi de rationaliser le travail de plantation et d'entretien.

ava



Photos: Yolanda Hürlimann

Les moutons de la race Shropshire mangent tout sauf les arbres.

que 8 francs, mais un magnifique spécimen de 6 mètres coûte 200 francs. En vente directe, les prix au mètre sont de 17 francs pour l'épicéa, de 20 francs pour le sapin blanc, de 25 francs pour le sapin bleu et de 38 francs pour le Nordmann.

Ils ont une importante clientèle régulière parce que la génération précédente vendait déjà des sapins de Noël. Verena Spaltenstein explique cependant: «Depuis quelques années je suis frappée par le nombre de jeunes familles avec enfants qui achètent à nos stands. Ces gens ne nous connaissent pas, mais ils choisissent soigneusement les denrées alimentaires qu'ils achètent et veulent faire de même pour les sapins de Noël.» Les Spaltenstein ne veulent pas entendre parler de laisser les clients couper eux-mêmes leurs arbres: «Cela nous prendrait beaucoup trop de temps de se promener avec chaque client jusqu'à ce qu'il se soit décidé pour un arbre», explique Verena Spaltenstein. Il existe une alternative beaucoup plus intelligente et moins gourmande en temps,

ce sont les événements de self-cueillette que l'on peut organiser sur réservation, par exemple pour une entreprise et ses employés.

Les sapins de la ferme des Spaltenstein ont peut-être un peu moins belle apparence que la marchandise conventionnelle concurrente – et cela peut être un désavantage dans le cadre des normes de qualités standardisées des grands distributeurs, mais la vente directe fonctionne heureusement selon d'autres règles. Les Spaltenstein croient que les acheteurs bio peuvent comprendre que les sapins bio ne soient pas toujours aussi parfaits que les autres. Et Lichtenhahn, du FiBL, en est lui aussi convaincu: «Tout arbre trouve son acheteur.»

Annett Altvater