

bioactualités

5/14

LE MAGAZINE DU MOUVEMENT BIO

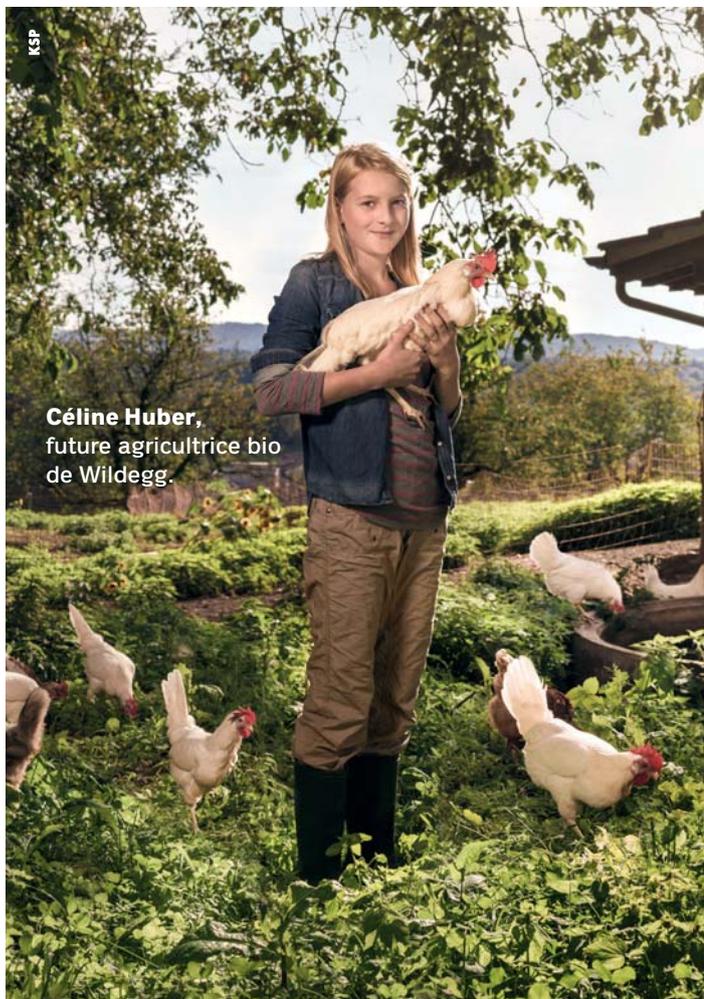
JUIN

Foodcoops: Quand les consommatrices s'occupent de la vente Page 4

Lait bio: Le marché est toujours assez tendu Page 9

Aviculture: Des solutions contre les acariens Page 12





Céline Huber,
future agricultrice bio
de Wildegg.

Pour la Journée des Grandes Cultures Bio.

Pionnière du bio en Suisse, Coop s'engage depuis 20 ans en faveur de l'agriculture biologique. Un grand merci aux familles de paysans bio et à Bio Suisse pour tous ces bons produits bio et pour la qualité de notre partenariat. Et vive les 20 prochaines années Naturaplan! www.naturaplan.ch



naturaplan



Pour l'amour de la nature.

coop

Pour moi et pour toi.



**BANQUE
ALTERNATIVE
SUISSE**

Réellement différente.

«La BAS a été une partenaire de la première heure pour la transmission de la ferme et pour sa conversion définitive à l'agriculture biologique.»

Matthieu Glauser, agriculteur bio à Champvent, dans le canton de Vaud.

Que vous ayez de reprendre une ferme bio, de l'agrandir et de la moderniser ou de l'équiper d'une installation photovoltaïque, la Banque Alternative Suisse SA vous soutient dans la concrétisation de votre projet. Depuis notre fondation il y a plus de 20 ans, nous encourageons et finançons dans toute la Suisse des paysannes et paysans bio.

www.bas.ch

Développement à petits pas

La surface des cultures biologiques de céréales a augmenté de plus d'un tiers au cours des dernières années. Premièrement c'est réjouissant car cela fait du bien à la nature, entre autres par la diminution des pesticides et par l'augmentation de la biodiversité, et deuxièmement cette augmentation des surfaces bio assure aussi une plus-value financière pour les producteurs.



Et malgré cette croissance la demande est loin d'être couverte; il faudrait encore quelques milliers d'hectares de blé et d'orge bio pour pouvoir parler d'un approvisionnement satisfaisant en céréales biologiques suisses. Sans parler des cultures protéagineuses, pour lesquelles la demande est encore beaucoup plus grande que l'offre.

Le potentiel est donc là. Pourquoi n'est-il pas plus fortement sollicité? Justement parce que les domaines agricoles qui veulent se mettre au bio doivent aussi reconverter leur production animale. Il y a bien encore de la demande dans ce domaine, par exemple pour la viande de bœuf de pâturage ou les œufs, mais le marché est actuellement fragile dans le secteur de la production laitière et de nombreux producteurs renoncent à cause de cela.

Il n'y a pas de solution miracle à ce grand dilemme du gros potentiel en production végétale et du besoin de peu de lait bio en plus. Seuls un nouveau développement progressif du marché, une bonne transparence du marché et des actions promotionnelles bien ciblées peuvent y arriver.

Il n'y a pas de solution miracle à ce grand dilemme du gros potentiel en production végétale et du besoin de peu de lait bio en plus. Seuls un nouveau développement progressif du marché, une bonne transparence du marché et des actions promotionnelles bien ciblées peuvent y arriver.

Stephan Jaun,
Responsable de la communication
d'entreprise de Bio Suisse

bioactualités



4



9



12



18

ICI ET MAINTENANT

4 Le retour des coopératives d'achats

Il y avait autrefois de nombreuses foodcoops en Suisse, et aujourd'hui de plus en plus de consommateurs se regroupent pour leurs achats de denrées alimentaires.

PRODUCTION ANIMALE

9 Le souffre-douleur du marché du lait bio

Regroupement de l'offre et conditions uniformes: Le but du Biomilchpool est aujourd'hui plus éloigné que jamais.

12 Lutte contre les poux rouges des volailles

Profession: nettoyeur de halle avicole.

BIO SUISSE

15 Attirer les consommateurs dans les fermes

16 Résultats de l'enquête sur le marché des fourrages grossiers

TRANSFORMATION ET COMMERCE

18 Autorisations exceptionnelles seulement dans les cas exceptionnels

RUBRIQUES

20 Agenda

21 Petites annonces

22 Brèves

23 L'édito des producteurs

23 Impressum

23 Le dernier mot

Photo de couverture: Les consommatrices et consommateurs du Tor 14 de Zurich participent à la préparation et à la distribution des commandes. Photo: Marion Nitsch

bioactualités 5/14

Quand les consommateurs assument le commerce

La vente directe par les producteurs n'est pas la seule voie pour supprimer les intermédiaires commerciaux. L'intégration verticale peut aussi venir du haut de la filière de création de valeur ajoutée. En Suisse, des consommateurs de plus en plus nombreux s'organisent en coopératives d'achat en ayant pour but d'acheter leurs denrées alimentaires directement chez les producteurs et les transformateurs et de se rendre indépendants des grandes structures commerciales.

Wow, vous avez autant de coops en Suisse», s'étonnait ma collègue Angela de Californie une fois qu'elle me rendait visite à Zurich. Comme beaucoup d'Américains et d'Américaines, Angela a une conscience écologique et politique prononcée. Le fait que des consommateurs et des consommatrices se regroupent là-bas en ce qu'ils appellent les foodcoops pour commander leurs produits directement aux paysans et aux petites entreprises de transformation est répandu dans certains cercles. J'ai alors dû expliquer à Angela que ce qui se cache derrière toutes ces enseignes orange de la Coop n'est pas ce qu'elle comprend par foodcoop mais une chaîne de supermarchés des plus normales.

Les différentes formes de foodcoops

Les foodcoops sont des coopératives d'achat. Des consommatrices et des consommateurs se regroupent pour organiser ensemble leur approvisionnement en produits alimentaires et en articles d'usage quotidien. Il existe différentes formes de foodcoops. La simple coopérative d'achat est la forme d'organisation la plus petite et la moins compliquée. Elle va bien pour des petits groupes qui regroupent leurs commandes et livraisons et répartissent tout de suite les marchandises. Les coopératives d'achat et de stockage nécessitent un peu plus d'organisation et leur gestion implique davantage de travail. L'avantage est que les marchandises sont plus flexiblement disponibles pour les membres et que l'entrepôt devient un lieu social de rencontre. Il y a aussi les magasins coopératifs qui, comme leur nom l'indique, sont des magasins gérés par une coopérative dont seuls les membres peuvent faire des achats. Et enfin, les communautés consommateurs-producteurs comme les ACP (projets d'Agriculture Contractuelle de Proximité) tombent aussi dans la catégorie des foodcoops.

spu/mp

Quoi qu'il en soit, la Coop remonte réellement à un regroupement de coopératives de consommateurs, donc à des vraies «coops». Il y avait en Suisse de nombreuses coopératives de ce genre vers le milieu du dix-neuvième siècle. Une quarantaine d'entre elles se sont regroupées en 1890 pour former l'Union suisse des sociétés de consommation (USC) qui accoucha plus tard de la Coop. Et même si le grand distributeur s'est beaucoup éloigné des coops au sens où les comprend Angela, il y a aujourd'hui encore toujours – ou pour mieux dire de nouveau – quelques coopératives d'achat en Suisse.

Une ancienne idée qui revit

L'idée a vécu une certaine renaissance dans les années 1970. Vu qu'il n'y avait alors pas de produits bio dans chaque supermarché, les coopératives d'achat



Christoph Meier: «Il faudrait une plateforme qui coordonne les échanges entre les foodcoops et les producteurs.»



étaient pour les citoyens souvent la seule possibilité de s'en procurer. Elles se sont souvent développées parallèlement à des projets d'agriculture contractuelle et de coopératives d'abonnements de légumes. Les limites entre les deux approches sont donc historiquement assez floues.

Ces derniers temps, de plus en plus de jeunes gens voient aussi dans les coopératives d'achat une voie pour l'achat durable des denrées alimentaires. Les motivations qui poussent actuellement des gens à se regrouper sont aussi diverses que les formes d'organisation qui en découlent. Chez certains ce sont des convictions politiques qui se trouvent au premier plan: «Nous voulons offrir une alternative aux structures commerciales axées sur le profit qui sont responsables des scandales alimentaires et des crises économiques», explique par exemple Fredy Meier de la foodcoop Comedor à Zurich (voir interview pages 6 et 7). Chez d'autres il s'agit plutôt de poursuivre le développement du système d'écoulement des produits bio comme c'est le cas pour Tor 14, la plus ancienne des nouvelles foodcoops de Zurich. «Au début nous cherchions surtout des produits biologiques frais abordables. L'offre des magasins bio ne correspondait alors pas à nos attentes en matière de fraîcheur, de prix et de choix dans les fruits et des légumes», se souvient Chri-

Photo: Markus Spuhler



Photo: Marion Nitsch

Les membres peuvent composer leur abonnement de produits frais selon leurs besoins personnels.

stoph Meier, qui a commencé en outsider à travailler dans l'alimentation bio après ses études. C'est ensuite en 2006 qu'il a créé avec Tinu Balmer à la Tor (porte) 14 de l'ancienne gare des marchandises de Zurich-Aussersihl la foodcoop du même nom. Les deux compères dirigent toujours l'entreprise ensemble. Balmer est en plus collaborateur de la communauté agricole Dunkelhölzli de Zurich.

Peu de surplus même pour les produits frais

«Il y avait au centre du concept notamment l'idée de distribuer des produits biologiques frais sans devoir jeter des surplus», raconte Meier. «Les produits frais sont toujours notre point fort. Les membres peuvent se tailler leur abonnement sur mesure en fonction de leurs besoins avec des légumes, des fruits, des produits laitiers, du pain, du tofu et de la viande.» Les collaborateurs de Tor 14 commandent ensuite exactement les quantités nécessaires. «Il n'y a donc que très peu de surplus, et en plus on peut en général les écouler auprès des membres qui n'ont pas d'abonnement.» Tor 14 est ouvert trois fois par semaine: le mercredi soir, le jeudi soir et le samedi après-midi. En plus des abonnements il y a un entrepôt avec des produits alimentaires de base, des produits de longue conservation

et des articles de ménage où les membres peuvent se servir.

Commercer directement avec les producteurs est un défi

«Lors de la création, un des buts était de s'approvisionner seulement en direct auprès des producteurs et des transformateurs», se rappelle Meier. «Mais c'était très difficile, et au début nos structures ne nous ont pas permis d'y arriver.» Mais Tor 14 travaille depuis lors entre autres avec la ferme Blum, à Samstagern ZH, qui livre régulièrement à Zurich des légumes, des fruits, des œufs et du schnaps au nouveau local situé près de l'Helvetiaplatz. «Tor 14 est devenu mon deuxième plus gros client», dit Martin Blum, «pour moi c'est génial: j'ai un écoulement continu à un très bon prix.» Il pense que les quantités seraient peut-être un peu petites pour une ferme plus grande. «Mais c'est idéal pour nous et nos 13 hectares.»

Tor 14 commande aussi pas mal de marchandise à Pico Bio à Dietikon ZH. Les produits carnés viennent souvent directement de la boucherie Hans + Wurst de Rheinau ZH, le pain de la Bakotheek d'Unterstammheim ZH. «Nous trouvons important de ne pas avoir un gigantesque choix dans chaque groupe et de nous limiter à quelques produits, mais alors des bons.»

Maîtriser les coûts d'exploitation et les marges

Le fonctionnement de Tor 14 implique beaucoup de travail: organiser les commandes, recevoir et trier les marchandises, garnir les sacs des abonnements, actualiser les prix, gérer les comptes d'avoirs et bien d'autres choses encore. Tous ces travaux sont effectués par les membres de Tor 14 contre un dédommagement horaire de 24 francs de l'heure dont le montant est crédité en avoir sur leur compte Tor 14. «Les membres doivent payer à l'avance le montant dont ils auront besoin le mois suivant. La valeur de la marchandise leur est ensuite déduite quand ils viennent la chercher», explique Meier. «C'est ainsi que Tor 14 peut fonctionner uniquement avec des virements.»

Meier évalue les frais d'exploitation à 7 pourcent du chiffre d'affaires que Tor 14 couvre en grande partie avec la cotisation annuelle de 30 francs par personne seule et de 45 francs par ménage de plusieurs personnes. «Nous essayons de maintenir la marge sur les produits aussi basse que possible, mais impossible de s'en passer totalement», explique Meier. De nombreux produits sont ainsi plus avantageux que dans les supermarchés ou les magasins bio. «Mais l'économie n'est pas le plus important», souligne-t-il encore.

«Croissance oui, mais le climat doit rester agréable»

Tor 14 a maintenant 370 membres dont 130 qui ont un abonnement pour les produits frais. «Même si nous payons tout le travail effectué, personne ne peut vivre que de ça», explique Meier, qui gère en plus de Tor 14 un bureau de prestations rédactionnelles. «Ce n'est d'ailleurs pas le but.» Même si sa forme juridique est celle d'une société simple, Tor 14 n'est pas conçue comme une entreprise qui doit générer du profit. «Nous voyons le tout plutôt comme une sculpture sociale. Ce qui nous motive en tant que groupe, c'est de renforcer notre conscience pour des produits de qualité issus d'une production durable et d'ensuite les acheter et les répartir ensemble de manière éthiquement défendable.»

Le nombre de membres de Tor 14 a augmenté continuellement au cours des dernières années. «Nous pouvons continuer de croître, mais le plus important est que le climat reste agréable.» Et il va de soi que les dépenses et les recettes doivent rester en équilibre.

Les foodcoops en Suisse

Toute tentative de vue d'ensemble est difficile parce que les foodcoops suisses ne sont que très partiellement reliées entre elles. Voici une liste, forcément incomplète, de foodcoops de Suisse allemande.

- Tor 14, Bäckerstrasse 52, 8004 Zürich, www.tor14.ch, tor14@foodcoop.ch
- Swiss Foodcoop (SFC) Genossenschaft, Tannenrauchstrasse 54, 8038 Zürich, www.sfcoop.ch (avec dépôt à Winterthur)
- Genossenschaft El Comedor, Dienerstrasse 19, 8004 Zürich. www.foodcoop-comedor.ch, info@foodcoop-comedor.ch
- Lebensmittelgemeinschaft Basel,

Feldbergstrasse 47, 4058 Basel, www.lebensmittelgemeinschaft.ch; kontakt@lebensmittelgemeinschaft.ch

- Genossenschaft Ähri Bülach, Schaffhauserstrasse 18, 8180 Bülach www.aehri.ch; bio@aehri.ch
- TerreVision Biel, Postfach/Case Postale 1249, 2501 Biel/Bienne. www.terrevision.ch; info@terrevision.ch

Pour la Suisse romande, la liste la plus complète, la plus détaillée et la mieux mise à jour se trouve sur www.bioconsommacteurs.ch → Où acheter bio → Agriculture contractuelle. spu/mp

Une plateforme entre les producteurs et les foodcoops

Quelques nouveaux projets de foodcoops ont démarré ces derniers temps en Suisse (voir encadré). Nombre d'entre eux sont encore en train de développer leurs structures. Le réseautage des projets est encore faible. En Allemagne, quelques foodcoops ont réussi à se maintenir depuis les années 1970. Leurs structures et leurs réseaux sont donc déjà un peu mieux développés.

«Coordonner les commandes et les livraisons avec les différents pro-

ducteurs et fournisseurs est un grand travail», affirme Meier. Et cette difficulté est renforcée par la limitation des heures d'ouverture. «Ce qui manque en Suisse, c'est une structure qui pourrait fonctionner comme plateforme entre les foodcoops et les différents producteurs.» Elle devrait bien sûr, comme les foodcoops, ne pas être axée sur le profit et être gérée par des gens convaincus. «Cela simplifierait énormément le travail des foodcoops et motiverait sûrement davantage de gens à en créer de nouvelles.» Markus Spuhler

«Notre marge est égale à zéro»

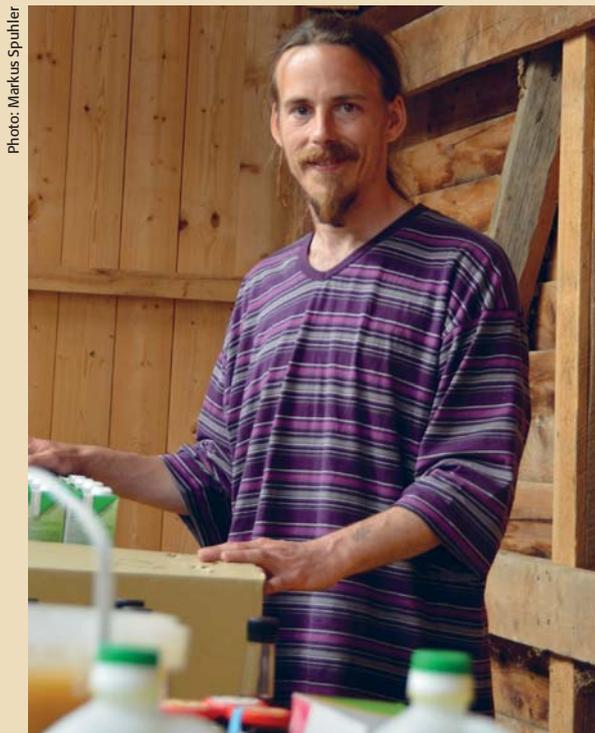
La coopérative Comedor de Zurich est ce qu'on appelle une simple coopérative d'achat, la forme de foodcoop la plus simple. Fredy Meier explique pourquoi ça marche et comment ça fonctionne.

bioactualités: Qu'est-ce que Comedor?

Fredy Meier: Toute l'affaire est partie d'une discussion sur les formes d'économies alternatives suscitées par la crise financière de 2008. L'idée de base est, comme pour toutes les foodcoops, de regrouper nos achats de produits alimentaires pour profiter des meilleurs prix accordés aux plus grandes quantités. La coopération permet aussi de diminuer les dépenses de chacun. Nous trouvons aussi important d'être autogérés et indépendants des grands groupes.

Quel genre de produits achetez-vous en commun?

L'assortiment est fortement axé sur les besoins de base et les matières premières, mais il y a quand même des produits transformés. Vu que, avec notre structure orga-



Fredy Meier: «Nous misons sur le contact avec les producteurs.»

nisationnelle, il se passe presque un mois entre la commande et la livraison, nous ne pouvons proposer que des marchandises qui se conservent.

Comment choisissez-vous les produits?

Au cours d'un processus démocratique sur la base de critères éthiques. Nous sommes en train d'élaborer une charte de consommation qui résume les critères de sélection des produits. Nous prenons de nombreux produits à l'assortiment parce que nous avons une relation directe avec les producteurs. Chaque fournisseur étant suivi individuellement par un membre, nous ne pouvons élargir l'assortiment que dans la mesure où notre foodcoop croît. Comedor doit aussi offrir une possibilité d'écoulement à des



Photo: Marion Nitsch

En plus des commandes hebdomadaires, Tor 14 dispose aussi d'un entrepôt où les membres peuvent se servir de différents produits.

gens qui veulent produire quelque chose de nouveau.

Quelle est l'importance des produits bio?

Nous avons de nombreux articles bio, mais nous ne recherchons pas forcément les labels mais plutôt le contact direct avec les producteurs.

Comment doit-on s'imaginer le fonctionnement de Comedor?

Il y a quatre appels de commandes par année. Ceux qui font des commandes peuvent les passer par Internet. Les membres qui en sont chargés vont ensuite avec les quantités totales vers les producteurs et les fournisseurs qu'ils suivent. Ces derniers livrent les marchandises à notre entrepôt central d'où nous les répartissons entre les dépôts décentralisés où les gens peuvent venir chercher leurs commandes.

Et comment fonctionnent les paiements?

On paie à l'avance sur un compte et le montant est mis en avoir dans un programme spécial de commande en ligne. Le coût de la commande est ensuite automatiquement déduit de l'avoir. Ce programme open source a été développé par des gérants de foodcoops de Berlin, et il est amélioré en permanence.

Comment fixez-vous les prix?

On vend au prix d'achat. Le fait de ne pas prendre de marge est un principe important car nous ne voulons pas devoir réfléchir en termes d'économie de marché. Si nous avons des marges, nous devrions nous soucier d'écouler suffisamment de marchandises pour pouvoir couvrir nos frais d'exploitation, mais nous préférons les facturer séparément en fonction des dépenses réelles.

Combien est-ce que vous comptez pour cela?

Chaque membre paie quatre francs par commande, ce qui couvre les frais de répartition. Les membres paient aussi chacun 30 francs par année pour les frais généraux de la coopérative, mais les membres d'un lieu de dépôt paient en plus une part à une contribution collective annuelle, part qui est fixée individuellement pour tenir compte des différences dans les volumes commandés et les spécialités locales. Jusqu'à maintenant la bonne collaboration des membres a permis d'avoir peu de coûts d'exploitation. Le rapport entre le chiffre d'affaires et les coûts d'exploitation est très bon: l'année passée nous avons acheté et réparti pour 40'000 francs de marchandise pour des coûts d'exploitation d'environ 800 francs

– sans le travail bien sûr, que les membres se voient rémunérés par les prix plus bas.

Il faut donc une certaine conviction du côté des membres.

Oui, la participation des membres est importante. Il faut une certaine dynamique. On se crée ensemble une structure qui doit ensuite être soutenue et portée par tous. Ce n'est pas une entreprise qui doit survivre grâce à la demande du marché, elle survit grâce à la participation et à la conviction des gens.

Quelle est la taille de la coopérative?

Nous nous sommes développés très lentement mais continuellement. Nous avons toujours trouvé important de ne pas être considérés comme un prestataire de services. Le fait que les membres doivent participer au travail freine forcément les affiliations, mais ça a fait ses preuves. Nous sommes maintenant 37 coopérateurs et coopératrices et près de 50 personnes qui font des commandes. On ne doit pas forcément être coopérateur pour faire des commandes, il suffit d'être rattaché à un dépôt. Nous avons actuellement 8 dépôts, dont 2 dans la vallée de la Limmat et le reste dans le périmètre de Zurich.

Interview: Markus Spuhler

Avec nous, vous protégez
vos employés: **global**
et bien assuré!

agrisano

Pour les familles paysannes!

Toutes les assurances à portée de main.
Agrisano | Laurstrasse 10 | 5201 Brugg
Tél. 056 461 71 11 | www.agrisano.ch

Haricots | © Agrisano

OHS

Otto
Hauenstein
Semences SA

Tel. +41 24 441 56 56

Fax +41 24 441 21 82

orbe@hauenstein.ch

www.hauenstein.ch

Les conseillers semences



OHS

Otto
Hauenstein
Semences SA

Votre fournisseur de semences biologiques

 **agrobio**  **schönholzer ag**
BIO SUISSE www.agrobio-schönholzer.ch BIO

Fourrage

... complément idéal à une jeune herbe ou la pâture

- **Cubes de céréale plante entière BIO:** bon substitut pour le maïs, contenu constant, équilibré, énergie rapide

... de la nouvelle récolte 2014

- **Foin de luzerne BIO en grosses balles carrées:** fibres très digestibles améliorent les rations pauvres en structure
- **«Misto» BIO:** mélange luzerne et ray-grass déshydratée
- **Foin/Regain BIO:** ventilé, déshydraté ou séché au sol

... reconnu et éprouvé: «luzerne pure» avec garantie

- **Cubes de luzerne BIO:** pellets de 16% en MA, Power Pellets de 20% et plus – fourrages grossiers "concentrés"

Concentrés

"La valorisation des sous-produits boucle le cycle écologique durablement-bénéficiant-à bon marché."

- **Germe de maïs BIO:** 'spécialité savoureuse'-protéines de haute qualité, amidon, graisse protégée, acide linoléique conjugué CLA, idéal pour l'affouragement des parturientes (pauvre en Ca) et au début de la lactation
- **Maïs-grain BIO:** amidon protégé, ménageant la panse
- **Aliment d'élevage «Projunior» BIO:** sans soja, ingrédients savoureux de haute qualité et luzerne structurée favorisent développement du rumen et croissance rapide
- **Mélasse de betterave BIO**

Paille BIO et conventionnelle

☎ 079 562 45 00

info@agrobio-schönholzer.ch

AGRO
TREUHAND
Schwand

3110 Münsingen · 031 720 12 40 · www.atschwand.ch

AGRO
BERATUNG
Schwand

3110 Münsingen · 031 720 12 40 · www.beratung-schwand.ch

KMU
TREUHAND
Schwand

3110 Münsingen · 031 720 12 40 · www.treuhand-schwand.ch



Le but du Biomilchpool, la maîtrise des quantités de lait bio, est aujourd'hui très lointain.

Photo: Thomas Alföldi

Fortes turbulences dans les gobelets trayeurs

Le marché du lait est agité. Les turbulences sont dues aux prix chroniquement plus bas que les producteurs du Biomilchpool reçoivent par rapport à ceux qui ont d'autres acheteurs. Historiquement le Biomilchpool s'est développé en refuge pour les petits producteurs logistiquement mal placés. Et pourtant même la concurrence ne veut pas entendre parler de sa dissolution.

Quand on parle de «commerce équitable», on pense plutôt aux bananes d'Amérique centrale qu'au lait suisse. Cependant, comme p. ex. lors de l'Assemblée des délégués de Bio Suisse de ce printemps, l'équité est une notion de plus en plus réclamée aussi en relation avec les produits agricoles suisses. Une motion des BärnerBioBure (BBB) et de la Berner Biomilch-Gesellschaft demandait en effet d'une part plus de solidarité de la part des cinq concurrents pour la mise en valeur des surplus de lait bio d'industrie et d'autre part, justement, un commerce équitable.

La demande a rencontré peu d'écho et le président de Bio Suisse Urs Brändli a dit que, après avoir lutté pendant des années contre la «tirelire» opaque du secteur laitier conventionnel, il n'était pas

possible de s'en recréer une nouvelle. Il a cependant promis que le Comité allait s'investir pour une amélioration de la situation, et les BBB ont retiré leur motion (cf. bioactualités 4/14).

«La fédération est en ébullition»

L'intervention des Bernois avait été motivée par la baisse des prix payés aux producteurs du Pool (c.-à-d. du Biomilchpool) qui dure depuis longtemps (voir graphique). Ça bouillonne dans leur fédération, dit Kathrin Schneider, la présidente des BBB, c.-à-d. dans l'Oberland bernois, où certains producteurs pensent même sortir du Pool.

Son codirecteur Bendicht Glauser voit deux causes principales à la situation en plus de la quantité de lait bio spo-

radiquement trop grande. Premièrement le Pool n'a pas, comme les fournisseurs directs de Crema, d'Emmi, de Miba, de Züger, et comme les membres de la ZMP, une relation étroite avec un transformateur et donc la possibilité de valoriser le lait bio excédentaire dans le canal conventionnel à un prix relativement décent. Conséquence: des prix misérablement bas. Selon Glauser, les producteurs du Pool n'ont reçu en avril passé que 39,1 centimes par kg pour près de 8 pourcent de la quantité.

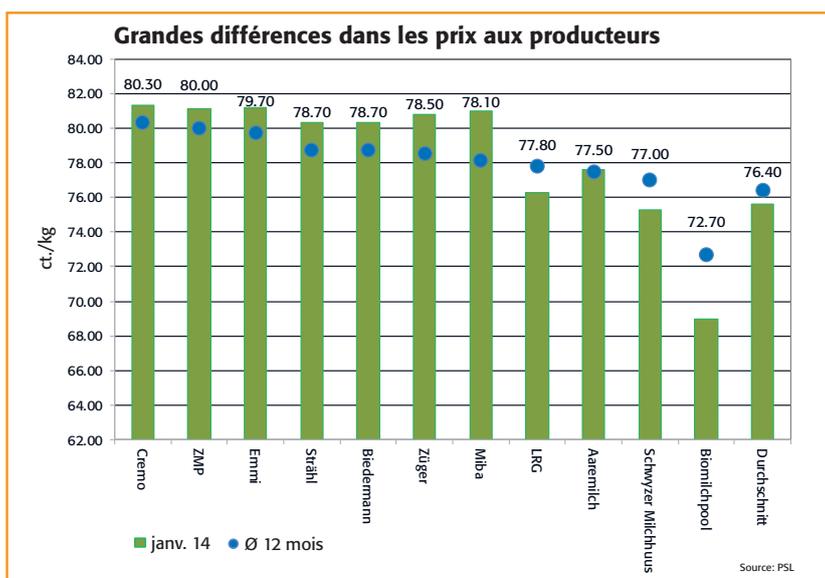
Et deuxièmement le Biomilchpool s'est transformé au fil des ans en havre d'accueil pour les petites fermes isolées et mal desservies. La cause se situe dans l'histoire du Pool, qui a été créé en l'an 2000 en réaction à la crise de Swiss

Dairy Food, qui était alors le plus grand transformateur laitier du pays avant d'être liquidé. Le but était de regrouper l'ensemble du lait bio sous un même toit. Comme s'en rappelle Glauser, on s'en est bien rapproché en atteignant près de 70 pourcent les meilleures années. Le changement de tendance a été déclenché en 2009 avec l'abolition du contingentement laitier. Pour les transformateurs, cette concentration des quantités dans la même main était une insulte permanente. Ils en sont venus à racoler les gros producteurs bien situés à coups de contrats directs et la gestion des quantités a été négligée. Leur manœuvre a bien réussi puisque le Pool ne commercialise aujourd'hui plus que le 30 pourcent du lait bio.

Pas question d'arrêter

Les motionnaires bernois craignent une nouvelle aggravation de la situation pour leur propre clientèle: des nouvelles reconversions vont augmenter les quantités de lait mises sur le marché et, selon Schneider, «nous sommes en route vers une impasse».

Mais la concurrence n'est pas non plus à l'abri des surplus. Selon son secrétaire



général Michel Pellaux, Crema impose des retenues saisonnières pour financer leur mise en valeur. «Nous devons faire attention de ne pas nous retrouver dans une situation de surproduction structurelle avec une segmentation», dit-il.

Il réfute cependant les reproches souvent émis à propos de Crema qui, dit-on, provoquerait des surplus en encourageant de manière ciblée des gros producteurs à se reconvertir au bio en

affirmant que l'entreprise pratique une planification des quantités en fonction des débouchés.

En dépit de l'insatisfaisante situation des prix au sein du Biomilchpool, sa dissolution n'est pas à l'ordre du jour. Aussi bien Glauser que Schneider et Pellaux sont persuadés qu'une telle issue ferait subir une forte pression supplémentaire aux prix payés à tous les producteurs.

Adrian Krebs

«L'évolution actuelle des prix n'est pas préoccupante»

À Bio Suisse, on ne considère pas la situation sur le marché du lait comme préoccupante mais comme fragile. Les fluctuations des prix ne sont pas plus fortes que d'habitude, dit la product manager junior Eldrid Funck. Les quantités supplémentaires sont cependant un défi. Pour éviter une surproduction structurelle, Bio Suisse mise sur le marketing et sur les listes d'attentes pour les nouveaux producteurs.

bioactualités: Un appel à une intervention sur le marché du lait bio a retenti lors de la dernière Assemblée des délégués de Bio Suisse, est-ce que la situation est aussi mauvaise que ça?

Eldrid Funck: L'année passée, l'augmentation de la demande pour les produits laitiers bio à forte valeur ajoutée a influencé positivement le marché. Et la production de beurre a diminué de 18 pourcent. La quantité de lait produite a diminué de 2,6 pourcent, ce qui a aussi allégé le marché. Un peu plus de lait bio a été transformé au cours des premiers mois de 2014 que l'année passée, mais la quantité de lait produite augmente à cause des nouveaux

producteurs et de la bonne qualité des fourrages.

Quelle est la quantité supplémentaire qui est arrivée sur le marché?

On attend pour cette année entre 10 et 12 millions de kilos de plus, ce qui correspond à 5 pourcent du total actuel de 213 millions de kilos. Il est cependant difficile de dire quelle quantité sera effectivement produite d'ici la fin de l'année parce qu'il y a toujours quelque producteurs qui arrêtent la production de lait bio et que la qualité des fourrages influence aussi la quantité de lait.

Et qu'en est-il des prix?

L'évolution des prix n'est actuellement pas un motif de préoccupation. Ils se maintiennent en moyenne au même niveau que l'année passée. Lors de la Table ronde du lait bio de mars, les organisations ont parlé de marchés équilibrés.

Les BärnerBioBure en ont tout de même appelé à la solidarité. Il y a dans l'Oberland bernois des producteurs qui obtiennent des prix moins bons que leurs collègues conventionnels. Un problème purement local?

Cela ne tient pas spécialement à la région mais à la composition des organisations.

Le Biomilchpool est soumis à des fluctuations saisonnières assez fortes pour provoquer des déclassements et des baisses de prix pendant les mois de printemps, mais les autres organisations font aussi de temps à autre des retenues pour compenser les fluctuations des prix et des ventes.

Il y a des voix qui exigent la dissolution du Biomilchpool pour que le lait se répartisse sur les autres acheteurs. Qu'est-ce que vous en pensez?

Le Biomilchpool achète environ un quart du lait bio. En cas de dissolution il faudrait garantir que les producteurs soient pris en charge par d'autres acheteurs. Je ne sais pas si ce serait possible. Une telle idée n'est de toute façon pas ou pas encore à l'ordre du jour à Bio Suisse.

La décision de l'Assemblée des délégués (AD) oblige Bio Suisse à s'investir pour une amélioration de la situation. Qu'est-ce que vous entreprenez?

Nous assurons la transparence du marché en avertissant les producteurs qui veulent se reconvertir que le volume du marché du lait est limité, en faisant de la publicité et en améliorant les conditions de prise en charge. Nous ne voulons pas intervenir directement sur le marché, c'est l'affaire de ses propres acteurs, avec lesquels nous multiplions les échanges lors de tables rondes qui favorisent la compréhension mutuelle et font avancer la recherche de solutions communes pour les tâches en suspens.

Et à quoi ressemblent concrètement vos mesures de promotion des ventes?

Il y a différentes activités dans le commerce de détail, soit indépendamment soit en collaboration avec les magasins, p. ex. pour les dégustations. Nous avons p. ex.



Photo: Markus Spuhler

«Nous ne voulons pas intervenir directement sur le marché», dit Eldrid Funck de Bio Suisse.

organisé dernièrement dans des centres commerciaux un concours de traite avec une fausse vache qui était combiné avec un concours en ligne. L'augmentation des ventes a été impressionnante l'année passée entre autres parce que la Coop était très active pour le jubilé de Naturaplan. La promotion des ventes ne peut évidemment pas être aussi intensive chaque année. Nous intensifions aussi la publicité de base, p. ex. avec un spot TV fortement axé sur le lait. Et il y a aussi les efforts de promotion des exportations réalisés avec les transformateurs et qui permettent de proposer et de faire déguster et connaître nos produits laitiers Bourgeon dans les magasins bio à l'étranger.

L'avant-dernière AD avait réclamé davantage de transparence dans le domaine de la promotion des ventes. Quelle est l'étendue de ces activités et à quoi l'argent est-il dépensé?

Nous investissons dans la promotion du

lait bio quelque 900 000 francs par année qui sont encaissés par les Producteurs Suisses de Lait PSL. Nous utilisons en plus les contributions marketing volontaires de la Table ronde du lait bio, qui est composée de représentants des organisations de producteurs et qui verse de son côté 300 000 francs par année. Ces organisations ont encaissé l'année passée 0,29 centime par kilo pour cela auprès de leurs producteurs. Ces moyens sont intégralement utilisés pour des mesures de promotion des ventes.

Est-ce que, pour diminuer la quantité de lait, Bio Suisse envisage de diminuer encore plus la quantité de concentrés autorisée par le Cahier des charges du Bourgeon?

Continuer de diminuer les concentrés affouragés aux ruminants est un objectif à long terme. Il y a déjà des producteurs qui travaillent sans concentrés, mais d'autres utilisent entièrement les quantités autorisées.

À la mi-mai, le Conseil fédéral a décrit comme souhaitable une libéralisation de la «ligne blanche» avec l'UE, quelles seraient les conséquences pour le marché du lait bio?

Ouvrir la frontière seulement pour la ligne blanche sans changer les conditions-cadres pour les autres branches n'a aucun sens. Si on veut ouvrir les marchés agricoles, il faut un paquet global qui comprenne aussi le renforcement de la stratégie-qualité et la transformation. Ce n'est que sur cette base qu'on pourra évaluer les avantages et les inconvénients et prendre les décisions nécessaires.



Photo: Bio Suisse

Pour attirer le public: concours de traite de Bio Suisse dans un centre commercial.

Interview: Adrian Krebs

Dermanysses: Donner le coup de grâce à ces vampires lucifuges

Les poux rouges des volailles se développent à vitesse grand V pendant la saison chaude. Ils affaiblissent les poules en leur suçant le sang. Des contrôles réguliers et une réaction rapide sont très importants pour que la situation ne dégénère pas.

Les dermanysses ou poux rouges des volailles sont présents dans pratiquement tous les poulaillers de Suisse», dit Veronika Maurer, scientifique du FiBL et experte en matière de dermanysses. Ces poux sont en fait des acariens hématophages (suceurs de sang) qui vivent cachés dans des fissures dans les poulaillers et supportent des températures de -20 à + 45 °C. «C'est entre 25 et 30 °C que les dermanysses se sentent le mieux et qu'ils se multiplient de manière fulgurante», précise Maurer.

Traiter le poulailler, pas les poules

Ces acariens passent souvent inaperçus parce qu'ils vivent dans les poulaillers et pas sur les volailles elles-mêmes. Ils sont en effet lucifuges (ils craignent la lumière) et ne vont sur les poules que la nuit pour leur sucer du sang puis se retirent de nouveau dans leurs cachettes. «C'est pour cette raison qu'il faut traiter les poulaillers et pas les poules contre les poux rouges des volailles», explique l'experte du FiBL.

Une bonne prévention fait déjà beaucoup contre les acariens des volailles. La construction des poulaillers devrait déjà tenir compte de la nécessité d'éviter de créer des abris pour les acariens en choisissant les bons matériaux et les bonnes méthodes de construction. «Entre les pièces de bois assemblées par des vis, il y a toujours des fentes et des espaces qui sont



Photos: Bio Suisse

Non seulement les poux rouges provoquent une anémie des volailles, mais en plus ils transmettent différentes maladies.

de bonnes cachettes pour les acariens. Les tubes aussi offrent des abris parfaits, et les acariens se réfugient aussi volontiers sous les grilles et les perchoirs et dans les recoins», sait sur la base de sa longue expérience d'aviculteur Peter Lüscher, producteur d'œufs Bourgeon et président de la commission technique Œufs de Bio Suisse. Il recommande par exemple de remplir les tubes avec de la silicone pour éliminer les cachettes possibles.

«Avoir une méthode mûrement réfléchie est très utile pour la prévention et la lutte contre les dermanysses des volailles», affirme Veronika Maurer du FiBL. «En plus d'un nettoyage approfondi après le départ ou avant l'arrivée des nouvelles poules ou des nouveaux poulets de chair, un contrôle permanent et des traitements répétés en cas de besoin sont les principaux facteurs de réussite.»

Laver, désinfecter, traiter, installer

Entre deux séries de poules, Lüscher nettoie toujours soigneusement son poulailler avec un nettoyeur à haute pression. Il a aussi un grand bac où il lave à l'eau chaude les installations démontées. Markus

Schütz, lui aussi producteur d'œufs Bourgeon expérimenté et président du «GI Œuf Bio», fait nettoyer son poulailler entre deux séries par des professionnels. Une entreprise externe lave le poulailler à l'eau, le désinfecte puis le traite avec de la poudre de silicates. Ce n'est qu'après ça que Schütz installe les nouvelles poules.

Le Cahier des charges de Bio Suisse n'autorise depuis 2013 plus que les produits qui figurent dans la Liste des intrants. Entrent donc en ligne de compte des silicates (kieselgur ou terre de diatomées) – en poudre ou liquides – et des huiles. Il faut cependant choisir entre les silicates et les huiles car la combinaison des deux ne fonctionne pas. Lüscher utilise de l'huile de colza. «Je mélange l'huile avec de l'eau dans un pulvérisateur dorsal et je traite les endroits où les acariens se cachent», explique-t-il. «Je trouve cela beaucoup plus agréable que la poudre de silicates, parce que comme ça je ne dois pas travailler dans toute cette poussière.»

Contrôles réguliers absolument indispensables

Il est nécessaire de contrôler après chaque traitement s'il a été assez efficace. «On peut



Photo: Veronika Maurer

Ce genre de «dépôts poivre et sel», mais aussi des acariens visibles même de jour, signalent une très forte attaque de dermanysses des volailles.

par exemple placer des pièges», conseille Maurer. «Il suffit de fixer des chiffons de tissus pliés ou du carton ondulé sur la face inférieure des grilles ou des perchoirs, ou de chercher simplement sur les supports, près des fentes, sous les grilles et les perchoirs, les dépôts «poivre et sel» que les acariens laissent derrière eux.»

Vu qu'il est important d'agir rapidement pour éviter qu'un début d'attaque se transforme en invasion, Schütz contrôle régulièrement s'il y a des poux rouges dans son poulailler et il fait un traitement s'il constate une multiplication. Il attire pour cela les poules dans le parcours en

leur donnant du grain, «puis j'utilise dans le poulailler un pistolet à air comprimé pour pulvériser la poudre de silicates dans les cachettes des acariens. Il faut porter un bon masque anti-poussière, mais je le supporte volontiers parce que cette poussière est plus efficace qu'un autre traitement.» Lüscher contrôle et traite aussi régulièrement son poulailler: «La pression des acariens est beaucoup plus forte en été par temps chaud et humide qu'en hiver. Je pulvérise alors de l'huile de colza toutes les six semaines, mais deux fois moins souvent en hiver.»

De la recherche pour trouver des stratégies de lutte

«Il est impossible d'éradiquer totalement les dermanysse des volailles, mais on doit les maintenir dans des proportions supportables pour les humains et les animaux», explique Maurer. La série d'essais sur la lutte contre les dermanysse des volailles réalisée au FiBL a aussi étudié l'utilisation d'acariens prédateurs, de traitements lumineux, de champignons pathogènes, de phéromones, de vaccins et de nouveaux acaricides à base de plantes, et d'autres essais sont prévus.

Petra Schwinghammer

«La technique d'application des silicates revêt une grande importance»

La lutte contre les dermanysse des volailles est aussi affaire de pros. Sabine et Beat Bättig, de Burg AG, travaillent depuis onze ans dans ce domaine.

bioactualités: Vous faites du nettoyage professionnel de poulaillers, comment doit-on se représenter ça?

Sabine Bättig (S.B.): Notre équipe compte cinq personnes. Les producteurs nous mandatent pour laver, désinfecter et traiter leurs poulaillers contre les parasites.

Comment cette idée vous est-elle venue?

Beat Bättig (B.B.): J'entendais souvent parler d'agriculteurs qui n'avaient pas le temps de nettoyer leurs poulaillers pendant la période souvent courte où ils sont vides. J'ai donc commencé à faire du nettoyage pour répondre à cette demande, et ça fait onze ans que nous avons du succès avec cette nouvelle offre.

Qui sont vos clients?

S.B.: Nous avons des clients dans toute la Suisse – des aviculteurs aussi bien conventionnels que biologiques, des engraisseurs comme des producteurs d'œufs.

Que coûtent vos prestations?

S.B.: Vu que notre travail permet d'écourter les périodes à vide des poulaillers, nous engager est surtout rentable pour les gros producteurs. On peut compter environ un franc par poule, mais notre travail est facturé à l'heure.

Quel est votre avis sur les différents produits commercialisés pour la lutte contre les acariens des volailles?

B.B.: Nous utilisons surtout de la poudre de silicates fabriquée à base de plancton fossilisé et qui est aussi autorisée en bio. Cette poudre déshydrate les acariens

quand ils entrent en contact avec elle. Pour optimiser la technique d'application, on donne à la poudre une charge électrostatique avant de l'utiliser dans les poulaillers avec une installation de revêtement par poudrage, comme ça elle adhère aussi sur les tôles.

Est-ce que vous observez des différences entre les producteurs conventionnels et biologiques?

S.B.: Quelques paysans bio ont tendance à attendre trop longtemps avant de se décider à traiter contre les acariens des volailles. C'est dommage, parce que, même en bio, on a assez de possibilités de lutte.

Interview: Petra Schwinghammer

Pour en savoir plus:

www.baettig-hallenreinigung.ch





Mühle Rytz AG
Agrarhandel und Bioprodukte

Votre partenaire bio

Céréales bio

Nous offrons les meilleurs prix pour vos céréales bio. Céréales fourragères avec prix supplémentaire en contre-affaire avec les aliments.

- Céréales panifiables
- Céréales fourragères, cultures associées
- Colza, soja, lin, etc.

Nos centres collecteurs :

- 3206 Biberen, Mühle Rytz AG
- 2805 Soyhières, Entrepôt de Bellerive
- 1323 Croy, Centre Collecteur
- 1462 Yvonand, Centre Agricole

Nous vous conseillons volontiers.

Mühle Rytz AG, 3206 Biberen Tel. 031 754 50 00
www.muehlerytz.ch, mail@muehlerytz.ch



LINUS SILVESTRI AG

Partenaire opérationnel pour le bétail
9450 Lüchingen/SG

Tél. 071 757 11 00 Fax 071 757 11 01

Email: kundendienst@lsag.ch

Site Internet: www.bioweidebeef.ch

Commercialisation et conseil:

Linus Silvestri, Lüchingen
Jakob Spring, Kollbrunn
Michael Burkard, Zillis

Natel 079 222 18 33
Natel 079 406 80 27
Natel 079 339 24 78

Votre chance – nous cherchons de nouveaux producteurs de Bœuf de Pâturage BIO®

Nous cherchons toujours

- Remontes d'engraissement provenant de troupeaux allaitants ou laitiers avec prime de qualité intéressante en fonction des résultats d'abattage
- Nouveaux producteurs de Bœuf de Pâturage BIO pour les formes de production suivantes: achat de remontes d'engraissement pour engraissement de finition, production laitière ou troupeau allaitant avec engraissement de finition (cf. www.lisag.ch)
- Éleveurs de vaches mères pour la production d'Aubrac

Vos avantages:

Intéressantes possibilités d'écoulement dans le programme Bœuf de Pâturage BIO.

Nous commercialisons:

Reproducteurs Aubrac, génisses F-1 pour vaches mères, remontes d'engraissement bio, veaux d'étal bio, petits veaux bio, porcs bio, truies bio, porcelets bio, vaches de réforme bio

Téléphonez-nous, nous vous conseillerons volontiers!



hosberg AG

Bio Eierhandel

8630 Rüti ZH, Tél. 055 251 00 20

Le leader
du commerce
des œufs bio!



Visitez notre site internet: vous y
trouvez des informations acutelles
pour les clients et les fournisseurs!
www.hosberg.ch



+ SWISS MADE

topcat

Le piège à campagnols.

Conseils et informations complémentaires sur topcat sous
www.topcat.ch



Andermatt Biocontrol AG
Stahlermatten 6 · 6146 Grossdietwil
Tel. 062 917 50 05 · www.biocontrol.ch



Quand les fermes Bourgeon montrent ce qu'est la durabilité

Depuis la mi-mai jusqu'en octobre, des fermes Bourgeon suisses introduisent les visiteurs dans le monde durable de l'agriculture biologique – une campagne particulièrement conçue pour les familles.

Pourquoi les paysans bio utilisent-ils des engrais organiques? Comment favorisent-ils la biodiversité, comment protègent-ils les nappes phréatiques, comment la durabilité est-elle concrètement vécue et appliquée dans les fermes Bourgeon? Les familles de consommateurs peuvent le découvrir de manière palpable dans quelques fermes bio et découvrir avec le maître des lieux ou par elles-mêmes les principaux aspects de la durabilité: Des circuits de visite réalisés tout exprès dans ces fermes montrent aux visiteurs ce que les familles paysannes bio font pour la biodiversité et pour la protection du climat et des ressources, mais aussi pour les aspects économiques et sociaux de la durabilité.

Du cœur pour l'homme, les animaux et la nature

Par exemple, les visiteurs de la ferme bio «Schüpfenried» de la famille Sahli à Uetligen BE apprennent pourquoi les vaches ne mangent que de l'herbe et du foin au lieu de concentrés, et tout ce que la production animale durable signifie d'autre – sorties en plein air, pâturage, beaucoup de place dans les stabulations libres, pourquoi les parcours enherbés des poules doivent comporter des éléments structurels et pourquoi il y a des coqs dans les troupeaux de poules. La ferme s'engage pour les énergies renouvelables et les cycles locaux avec une installation solaire qui produit de l'électricité pour 50 ménages, et sur le plan social elle s'investit avec une communauté d'habitation et de travail pour des jeunes gens qui suivent une formation dans l'agriculture et l'économie ménagère. «Le souci pour la nature vient d'une profonde conviction. Il est important pour nous d'enthousiasmer les jeunes pour la durabilité parce qu'ils sont notre avenir», explique Fritz Sahli à propos de son engagement.

Il y a aussi plein de choses intéressantes dans les autres fermes à visiter. Par exemple à Wädenswil ZH chez la famille Fankhauser-Hüppi: Pourquoi ils ont des races de poules à deux fins et des arbres



Photo: Bio Suisse

La campagne «Bon pour tous» de Bio Suisse doit lui permettre de faire aller les consommateurs chez des producteurs pour leur présenter sur place les prestations de durabilité des fermes Bourgeon. Photo: Fritz Sahli (à g.) et Stephan Jaun de Bio Suisse.

fruitiers haute-tige... «Le verger doit être un habitat ouvert à tous, aux oiseaux, aux petits animaux et aux insectes auxiliaires – et les arbres donnent de l'ombre aux moutons», explique-t-on chez les Fankhauser-Hüppi.

Engagés pour la durabilité, ils le sont tous! Que ce soit avec des races animales ProSpecieRara, comme Frank et Annie Siffert Ryter à Bonvillars VD, ou comme la famille Jud-Zimmermann de Benken SG qui composte les déchets verts de la commune et se chauffe aux plaquettes de bois.

Le contact direct est important

La toile de fond de la campagne «Bon pour tous» est le développement durable chez les producteurs de Bio Suisse. Les nombreuses mesures qu'elle a décidées ont permis à la fédération des producteurs biologiques suisses de faire de sa marque Bourgeon un label alimentaire

global qui va beaucoup plus loin que les prescriptions légales pour le bio. «Cette campagne a pour but de présenter les prestations de durabilité des producteurs Bourgeon directement dans leurs fermes afin de renforcer encore la crédibilité du Bourgeon notamment auprès des gens qui consomment déjà des produits bio», explique Stephan Jaun, qui dirige la communication d'entreprise de Bio Suisse et qui est responsable de cette campagne.

En plus de la découverte d'une ferme et de plein de choses intéressantes, tous les visiteurs repartiront à la maison avec une petite surprise. Et ceux qui posteront sur Facebook une photo se leur visite participeront au tirage au sort d'une semaine de vacances wellness bio pour toute la famille.

Katharina Truninger

Tous les renseignements, lieux et dates des visites des fermes se trouvent sur: www.bio-suisse.ch/durabilite

Fourrages grossiers: Un marché qui fonctionne déjà assez bien

Les producteurs qui veulent vendre des fourrages grossiers ne trouvent pas toujours d'acheteur. Et ceux qui veulent en acheter ne trouvent pas toujours d'offre adéquate. Bio Suisse veut améliorer cette situation. La première étape était une enquête pour avoir une vue d'ensemble des structures du marché suisse des fourrages grossiers biologiques.

Bio Suisse voulait savoir si des interventions sont nécessaires et quelles possibilités existent pour optimiser le commerce des fourrages grossiers. Martin Roth, le product manager Céréales et grandes cultures, avait réalisé pour cela une enquête qui a été disponible en ligne sur Internet entre début novembre 2013 et fin janvier 2014. «Cette enquête nous a fourni des résultats intéressants», dit Martin Roth. «Et la forte participation a montré que le marché des fourrages grossiers bio suscite beaucoup d'intérêt.»

La Bourse Bio est connue mais doit encore être développée

On a par exemple pu savoir que la Bourse Bio (www.boursebio.ch) est une place de marché qui fonctionne bien mais que

seulement 60 pourcent des fermes acheteuses utilisent ce service mis à disposition par Bio Suisse et le FiBL. Que ce soit pour acheter ou pour vendre, le plus fréquent est de demander dans la région et à des agriculteurs connus parce que la confiance et l'assurance d'avoir de la qualité jouent un rôle décisif dans les achats de fourrages. De nombreux producteurs qui cherchent des offres sur la Bourse Bio regardent aussi les annonces dans la presse locale et agricole. Les marchands de fourrages grossiers ne sont contactés qu'en troisième position. Il n'y a que peu d'acheteurs qui ont acheté des fourrages venant de l'étranger sans vérifier la Bourse Bio ni chercher d'autres offres. Les fourrages étrangers passent avant tout par des commerçants de fourrages grossiers.

Deux tiers des vendeurs ne mettent pas d'annonces dans la Bourse Bio. Seulement 44 pourcent des producteurs qui ont mentionné des problèmes avaient posté une annonce sur www.boursebio.ch. Par contre, plus des deux tiers de ceux qui y ont publié une annonce ont eu du succès.

Acheteurs et vendeurs satisfaits

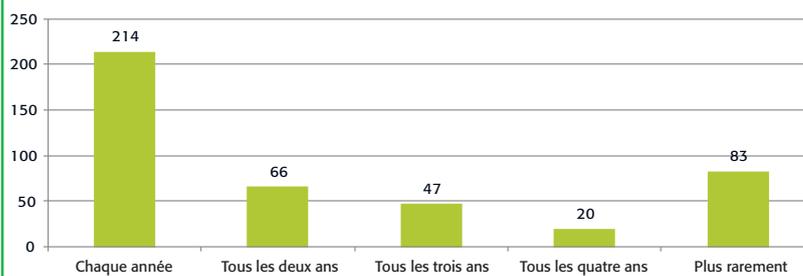
«L'enquête a montré que relativement peu de participants ont besoin d'autres appuis sur le marché des fourrages grossiers ou souhaitent des améliorations concrètes», dit Roth. Nombreux sont ceux qui trouvent que la Bourse Bio est un instrument suffisant, et beaucoup affirment explicitement ne pas avoir besoin de plus de soutien. «Même si les cas problématiques ne sont qu'une minorité, nous nous investissons quand même pour continuer d'améliorer le fonctionnement du marché des fourrages grossiers bio.»

Des achats réguliers

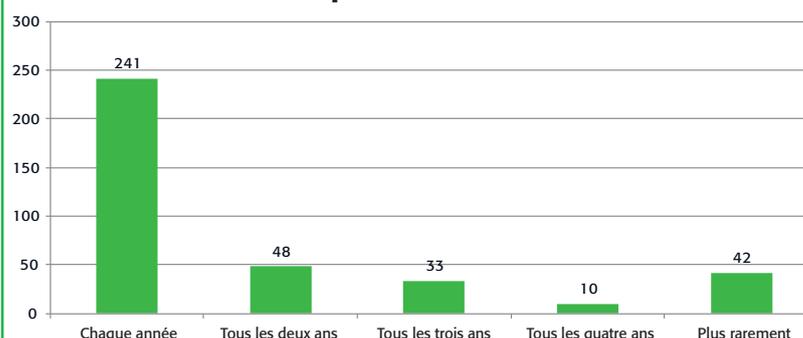
Près des deux tiers de l'ensemble des fermes Bourgeon n'ont ni acheté ni vendu de fourrages grossiers au cours des dernières années. Le graphique ci-contre montre que les achats sont le plus souvent réguliers. Parmi les producteurs qui ont participé à l'enquête, 348 ont acheté des fourrages grossiers et 288 en ont vendu, et 82, soit 10 pourcent des participants à l'enquête, sont à la fois acheteurs et vendeurs. Un tiers des participants à l'enquête n'a ni acheté ni vendu de fourrages grossiers au cours des dernières années. Les quantités sont la plupart du temps petites et ne dépassent pas les 25 tonnes du chargement d'un camion. «Les acheteurs montrent dans l'ensemble un grand intérêt pour les fourrages Bourgeon suisses», constate Roth. L'achat de fourrages non Bourgeon ou de fourrages importés est le plus souvent justifié par le manque – en partie régional – de produits disponibles. Selon les acheteurs, le prix et la qualité jouent un rôle moins important. À la question de

Les résultats détaillés de l'enquête sur le commerce des fourrages grossiers sont publiés sur www.bioactualites.ch → Marché → Fourrages grossiers → Enquête.

Fréquences des achats



Fréquence des ventes



La plupart des vendeurs et des acheteurs de fourrages grossiers ont des échanges commerciaux réguliers. Des partenariats à long terme entre offreurs et demandeurs pourraient valoir la peine. (Source: Bio Suisse)



Photo: Thomas Stephan, oekolandbau.de

Deux tiers des producteurs qui ont annoncé des fourrages grossiers sur www.boursebio.ch ont réussi à les vendre.

savoir s'il y a des problèmes lors de l'achat de fourrages grossiers Bourgeon suisses, plus de la moitié des participants ont répondu «non» ou «ne sait pas» tandis que 178 participants ont affirmé avoir eu des problèmes lors des achats. Cela concerne la plupart du temps la disponibilité du type de fourrage désiré.

Il est possible de vendre des fourrages avec le Bourgeon

Du côté des vendeurs aussi, ceux qui vendent chaque année sont les plus nombreux. Eux aussi ne vendent en général pas plus de 25 tonnes par année. Le foin

et le silo d'herbe sont les produits les plus vendus. Trois quarts des producteurs ont affirmé avoir pu vendre leurs produits comme fourrages bio, et plus de huit vendeurs sur dix ont pu obtenir le prix qu'ils visaient. Seuls 17 pourcent des participants à l'enquête n'ont pas pu placer leurs fourrages dans le canal bio, et 80 pourcent des participants ont affirmé ne pas avoir de problèmes d'écoulement. Un cinquième des sondés mentionne des problèmes et nomment à ce sujet en général le prix et la distance.

Développer la Bourse Bio et publier des meilleurs prix-cibles

Qu'ils soient acheteurs ou vendeurs, les participants à l'enquête ont formulé différentes propositions d'amélioration. Bio Suisse va maintenant étudier leur faisabilité. De nombreuses suggestions concernent la Bourse Bio: Elle doit être encore mieux connue, développée et actualisée, mais aussi enrichie avec des données sur la qualité et sur la notation des fournisseurs et, si possible, avec des listes de transporteurs.

Vu que la plupart des producteurs vendent ou achètent régulièrement des fourrages grossiers, les conditions sont favorables pour une collaboration à long terme. «Nous allons donc étudier si nous pouvons tenir une liste des acheteurs et

Cinq trucs pour les vendeurs de fourrages grossiers

- Rendre son offre visible augmente les chances de vendre sa marchandise.
- La Bourse Bio est un instrument adéquat. Il est important de publier des informations honnêtes et détaillées.
- Produire ce qui est demandé: Par exemple, la demande de luzerne est nettement plus forte que l'offre.
- Les vendeurs et acheteurs réguliers sont en bonne position pour conclure des partenariats d'achat et de vente durables.
- L'achat de fourrages grossiers est une affaire de confiance: La qualité et l'absence de mauvaises herbes sont importantes.

vendeurs réguliers», dit Martin Roth. Il s'agira aussi de vérifier sous quelle forme un regroupement régional de l'offre pourrait se faire. Et il y a encore le souhait d'avoir de meilleures informations sur les prix recommandés.

Dans une prochaine étape, Bio Suisse fera un dépouillement détaillé des déclarations au sujet des prix et les comparera entre elles. «Le but est de pouvoir publier les prix de référence sur le site internet bioactualites.ch», conclut Roth. La commission technique Grandes cultures va traiter ce thème, et Bio Suisse planifie une rencontre du secteur des fourrages grossiers.

Markus Spuhler

10 vestes polaires tirées au sort

10 vestes polaires ont été tirées au sort parmi les participants à l'enquête sur le commerce des fourrages grossiers.

Ont gagné:

- Ruedi Burgherr, 5057 Reitnau
- Walter Gisler, 6074 Giswil
- Regula Zwicky, 2354 Goumois
- Peter Jenni, 3305 Scheunen
- Willy Dolf, 7433 Mathon
- Christian Breitenmoser, 8583 Donzhausen
- Katharina Lüthi, 6692 Menzonio
- Yves Chevalley, 1607 Thioleyres
- Katrin Zaugg, 3113 Rubigen
- Fritz Waldvogel, 8755 Ennenda

Que faire quand il n'y a pas de citrons Bourgeon

Il arrive parfois qu'un ingrédient nécessaire à la fabrication d'un produit Bourgeon ne soit pas disponible en qualité Bourgeon. S'il s'agit d'une exception et si l'entreprise de transformation n'est pas elle-même responsable de la pénurie, le fabricant peut déposer une demande d'autorisation exceptionnelle afin de ne pas devoir cesser sa production de denrées alimentaires Bourgeon.

Pour qu'un produit Bourgeon puisse être mis sur le marché en tant que tel, il doit être fabriqué avec des matières premières Bourgeon. Une tarte aux fruits par exemple contient des fruits, des œufs, du lait, de la farine et du sucre Bourgeon. Et

les quelques gouttes de jus de citron qu'il y a dedans doivent aussi être de qualité Bourgeon. Il peut cependant arriver qu'un ingrédient ne soit provisoirement pas disponible en qualité Bourgeon. Comme c'est arrivé une fois avec le jus de citron

à cause d'une mauvaise récolte due aux conditions météo. Pour que l'entreprise de transformation puisse néanmoins continuer de produire ses tartes aux fruits par exemple, Bio Suisse octroie des autorisations exceptionnelles pour l'utilisation de matières premières d'autres qualités bio que le Bourgeon, par exemple du bio fédéral ou du Bio-UE.

Dérogations seulement pour ingrédients secondaires

La règle générale veut que la proportion d'ingrédients non Bourgeon ne doit pas dépasser dix pourcent du produit fini Bourgeon. Cela n'est donc pas un problème pour le jus de citron dans la tarte aux fruits. Il ne serait par contre pas possible de faire de la confiture de pruneau Bourgeon avec des pruneaux non Bourgeon puisque les pruneaux représentent une grande partie du produit fini.

L'ingrédient non Bourgeon ne peut en outre pas être nominatif ou valorisant. Cela signifie qu'un yogourt Bourgeon aux abricots ne peut pas être fabriqué sans abricots Bourgeon puisque les abricots sont un ingrédient nominatif, ou encore que les yogourts Bourgeon doivent toujours être faits avec du lait Bourgeon parce que le lait est l'ingrédient valorisant du

Photo: Bio Suisse



La fabrication des pâtisseries Bourgeon peut utiliser quelques gouttes de jus de citron d'autres qualités bio que le Bourgeon s'il n'y a pas de jus de citron Bourgeon en vente.

Les critères pour les autorisations exceptionnelles

- Prouver que la marchandise n'est pas disponible en qualité Bourgeon
- L'ingrédient n'est ni nominatif ni valorisant
- L'ingrédient ne représente pas une proportion de plus de 10 %
- Pas de transport par avion
- Quantité limitée
- Période limitée
- Joindre la spécification de l'ingrédient non Bourgeon
- Joindre le certificat bio du fournisseur
- Justifier clairement la demande d'autorisation exceptionnelle



Photo: Dominik Menzler, oekolandbau.de

Les entreprises de transformation peuvent déposer une demande d'autorisation exceptionnelle si un ingrédient pour la production Bourgeon est introuvable en qualité Bourgeon et si elles ont préalablement demandé à Bio Suisse une mise à jour des fournisseurs.

yogourt. Cela est aussi valable par exemple pour les saucisses sèches Bourgeon. Elles doivent toujours être faites avec de la viande Bourgeon. Des exceptions sont par contre pensables pour les épices: S'il est impossible de faire autrement, une saucisse sèche Bourgeon peut contenir provisoirement une épice d'une autre qualité bio que le Bourgeon – mais une saucisse à l'ail Bourgeon doit obligatoirement être faite avec de l'ail Bourgeon puisque l'ail est alors l'ingrédient nominatif.

Vérifier les alternatives

«Si une entreprise de transformation ne reçoit pas les matières premières Bourgeon pour sa production, Bio Suisse peut l'aider en transmettant gratuitement les coordonnées d'autres fournisseurs potentiels de matières premières Bourgeon», dit Normen Böttcher, un collaborateur de Bio Suisse pour l'octroi du label dans le secteur de la transformation et du commerce. L'important est de s'adresser assez tôt à Bio Suisse. Une autre possibilité est que l'entreprise de transformation demande à ses fournisseurs des marchandises de fédérations bio avec d'autres labels comme par exemple Demeter, Bioland ou Bio-Fairtrade.

Demandes pour ingrédients bio non Bourgeon

Il faut d'abord demander l'autorisation à Bio Suisse si on veut pouvoir utiliser un

ingrédient non Bourgeon comme par exemple une matière première «bio fédéral» ou «bio UE» dans un produit commercialisé avec le Bourgeon. «Nous avons maintenant des formulaires pour les demandes d'autorisations exceptionnelles. Ces formulaires peuvent être téléchargés depuis le site internet de Bio Suisse», informe Böttcher.

La demande doit être accompagnée des réponses négatives écrites de tous les fournisseurs Bourgeon qui entrent en ligne de compte afin de prouver l'interruption des livraisons dans le flux d'approvisionnement Bourgeon. Il faut aussi toujours pouvoir justifier la demande d'autorisation exceptionnelle en démontrant que la pénurie de la matière première Bourgeon en question n'était pas prévisible. «Les erreurs personnelles comme une mauvaise planification, une commande trop tardive etc. ne sont pas acceptées comme justification», explique Böttcher.

Critères pour les dérogations

Il est important de savoir que les autorisations exceptionnelles délivrées par Bio Suisse pour des ingrédients non Bourgeon sont toujours limitées dans le temps et à une certaine quantité. Les marchandises des autres fédérations bio et les ingrédients bio venant des pays limitrophes ont la priorité. Les marchandises transportées par avion sont taboues.

La demande doit être accompa-

gnée du certificat bio du fournisseur de l'ingrédient concerné et d'une spécification de produit pour l'ingrédient de substitution qui renseigne sur la provenance, le label, la composition et les additifs.

Vérification rapide et gratuite des demandes

«Les demandes complètes sont traitées gratuitement dans les quelques jours qui suivent», explique Böttcher à propos du règlement tarifaire de Bio Suisse. «Bio Suisse facture par contre une taxe administrative de 100 francs pour les demandes incomplètes qui imposent de demander des précisions supplémentaires.»

Petra Schwinghammer

Téléchargement des formulaires de demande

Bio Suisse tient à disposition les formulaires pour les demandes d'autorisations exceptionnelles à télécharger depuis www.bio-suisse.ch → Transformateurs & Commerçants → La licence pour le Bourgeon → Modèles & formulaires → Autorisation exceptionnelle bio UE/CH (Titre du document: «Demande d'autorisation exceptionnelle temporaire pour l'utilisation d'un ingrédient Bio CH ou Bio UE dans des produits Bourgeon»). Pour tout renseignement prière de s'adresser à Normen Böttcher, octroi du label, secteur transformation et commerce, Bio Suisse, tél. 061 204 66 52, courriel normen.boettcher@bio-suisse.ch.

**JARDINAGE,
HORTICULTURE**

Cours Certifié de Permaculture

Date et horaires

Du samedi 16 au mercredi 27 août,
08.45–11.50 et 14.00–17.00

Lieu

Fondation Ecojardinage, Centre
de formation de Bex, Route de la
Pâtissière, 1880 Bex VD

Contenu

Cette formation vous donnera les
bases nécessaires à l'analyse, la
compréhension et à la mise en
place du design d'un éco-lieu.
Forme de cours: théories, ateliers
pratiques et applications concrètes.

- Jour 1 : Présentations,
Introduction à la permaculture
- Jour 2 : Introduction à la per-
maculture, Les jardins-forêts,
Agriculture naturelle
- Jour 3 : Ecologie, Permaculture
urbaine, Grande exploitation
- Jour 4 : Sol et dynamique des
végétations, Le jardin potager
- Jour 5 : Plantes sauvages
médicinales, Energie et habitat,
Communautés
- Jour 6 : Alimentation naturelle,
L'Eau, L'Air et le Feu
- Jour 7 : Terre, Design
- Jour 8 : Semence, Apiculture,
Design
- Jour 9 : Gestion du projet,
Design
- Jour 10 : Design, Attestations
Huit formateurs professionnels,
expérimentés et reconnus inter-
viendront durant les 10 jours.

Coûts

CHF 1080.–

Informations & inscriptions

www.ecojardinage.ch

VISITES DE CULTURES 2014



ProConseil



Sujet	Agriculteur accueillant et lieu de la visite	Date	Heure
Visite de culture: Essais FiBL	Lieu à définir selon l'intérêt des essais (rappel sms pour le lieu)	25.06.2014	9.30
Visite d'herbages	RDV sur le parking du restaurant «La Croix d'Or» aux Moulins	À définir *	9.30
Pour toute question ou suggestion: Lisa Pagani, conseillère bio, tél. 021 905 95 50, courriel l.pagani@prometerre.ch			*La date exacte sera com- muniquée par rappel sms

MARAÎCHAGE

**Maraîchage bio:
échange d'expériences pratiques**

Date

Jeudi 21 août 2014

Lieu

Sédeilles, VD

Contenu

Présentation de sujets d'actualité
en matière de protection des
plantes, gestion des cultures et
bio-diversité. Visite d'une entreprise
maraîchère bio. L'occasion de discu-
ter et d'échanger des expériences.

Responsable du cours

Martin Lichtenhahn, FiBL

Information et inscription

Stefanie Leu, Secrétariat des cours
du FiBL, Postfach, 5070 Frick,
tél. 062 865 72 74,
fax 062 865 72 73,
[courriel cours@fibl.org](mailto:cours@fibl.org),
www.inscription.fibl.org

APICULTURE

Grundausbildung Bioimkerei

Wo und Wann

Frick
Freitag, 18. Juli 2014
Freitag, 8. August 2014
Freitag, 5. September 2014
Wissiflüh LU
Donnerstag, 17. Juli 2014
Donnerstag, 7. August 2014
Donnerstag, 4. September 2014

Was

Der Kurs in Bioimkerei rich-
tet sich an Personen, welche
Grundwissen und Konzepte der
Bioimkerei lernen möchten und
denen es ein Anliegen ist, die
Bienen artgerecht zu halten und
zu pflegen. Der Kurs richtet sich
in erster Linie an AnfängerInnen.

Themeninhalte: Das Bienenvolk,
Schwarmzeit/Vermehrung,
Krankheiten/Parasiten, Honigernte,
Kompensation und Fütterung,
Futterkontrolle, Varroabehandlung.
Es kann nur das gesamte Paket
gebucht werden.

Auskunft

Salvador Garibay, FiBL,
salvador.garibay@fibl.org

Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach,
5070 Frick, Tel. 062 865 72 74,
Fax 062 865 72 73,
E-Mail kurse@fibl.org
www.anmeldeservice.fibl.org

Weiterbildung Bioimkerei

Wann

Samstag, 19 Juli 2014
Samstag, 6 September 2014

Wo

Wissiflüh

Was

Weiterbildungskurs für Bioimkerei
2014. Dieser Kurs richtet sich
an ImkerInnen, die sich bereits
mit den Grundlagen der Imkerei
beschäftigt haben, und eigene
Erfahrungen mit Bienen sammeln
konnten. Kursthemen sind die
theoretischen Grundlagen sowie
die spezifischen Anforderungen,
Probleme und Besonderheiten der
Bioimkerei. In der praktischen
Arbeit werden wir die Bienenvölker
auf der Wissiflüh begleiten.
Honigqualität, Verarbeitung sowie
eine effektive Varroaregulierung
mit organischen Säuren und die
Vermeidung von Rückständen in
den Bienenprodukten sind weitere
Schwerpunkte. Die Kurstage kön-
nen einzeln gebucht werden.

Auskunft

Salvador Garibay, FiBL,

salvador.garibay@fibl.org

Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach,
5070 Frick, Tel. 062 865 72 74,
Fax 062 865 72 73,
E-Mail kurse@fibl.org
www.anmeldeservice.fibl.org

VIGNE ET VIN

**Portes ouvertes au Domaine
La Capitaine**

Portes ouvertes au Domaine La
Capitaine: toujours de de 9h00 à
17h00. Dégustation de toute notre
gamme de vins, visite de cave et
petit encas offert (sur inscription
sur www.lacapitaine.ch)

Dates

6 septembre
1 et 2 novembre
13 décembre

Lieu, renseignements

Domaine La Capitaine, En Marcins,
1268 Begnins (VD), tél/fax 022 366
08 46, mobile 079 212 63 52,
[courriel info@lacapitaine.ch](mailto:info@lacapitaine.ch),
www.lacapitaine.ch

SEMENCES

Auto-production de semences

Date, horaires

Les samedi et dimanche 23 et 24
août, 08.45–11.50 et 14.00–17.00

Lieu

Fondation Ecojardinage, centre
de formation de Bex, Route de la
Pâtissière 4, 1880 Bex

Contenu

On assiste actuellement à un
appauvrissement de la biodiversité
des variétés potagères et florales.
Il devient parfois impossible pour

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
crivelliimballaggi@hotmail.com

TARITRAL BIO
Tarissement naturel
• Une méthode naturelle pour tarir immédiatement!
• Régénération du tissu mammaire
• avec ortie, sauge et prêle
☎ 026 913 79 84
www.lgc-sa.ch

Apéro bio, Boum bio, Certification bio, bioDynamique, bioEnergie,
Fourrages bio, bioGaz, Horticulture bio, Importations bio, ..., Zootechnie bio.

Le monde BIO de A à Z sur

www.bioactualites.ch
LE MAGAZINE DU MOUVEMENT BIO

un professionnel de se fournir en certaines variétés. De plus, bien des variétés commerciales présentes sur le marché ne sont pas forcément adaptées à la Bio, à vos pratiques, à votre terroir etc. La seule solution pour préserver cette biodiversité gustative et visuelle avec une bonne valeur alimentaire, et aussi de vous permettre d'avoir de bons rendements en Bio sur vos terres, est de produire vos graines.

Intervenant

Guillaume Fontaine

Coûts

CHF 190.–

Informations & inscriptions

www.ecojardinage.ch

PRODUCTION ANIMALE

Production d'œufs et de poulets bio pour la vente directe

Date

Vendredi 12 septembre, toute la journée dès 08.30

Lieu

Chez Mary-Laure Etienne, Rue du Château 20, 1308 La Chaux-sur-Cossonay, tél. 079 785 69 51

Contenu

Une journée en salle et sur une exploitation bio avec production d'œufs et de poulets pour la vente directe:

Présentation des systèmes de garde. Présentation des besoins alimentaires des poules et poulets de chair. Présentation des conditions de santé et de soins pour la volaille. Présentation des conditions de réussite pour la vente directe. Présentation des aspects réglementaires bio pour la production en petits effectifs. Présentation des races de poules et poulets de chair. Présentation de l'organisation du parcours. Visite d'une ferme bio avec élevage de poules, poulets et vente directe.

Programme

Programme détaillé: voir dans l'agenda en ligne sur www.bioactualites.ch

Intervenants

Voir la liste dans l'agenda en ligne sur www.bioactualites.ch

Organisation

Agridea

Coûts

Cours payant, voir dans l'agenda en ligne sur www.bioactualites.ch

Responsable

Josy Tamarcaz, Agridea

Renseignements et inscriptions

Délai d'inscription: 8 jours avant le début du cours. Remarque: le nombre de participant est limité à 20 inscriptions dans l'ordre de réception des inscriptions. Par courriel: cours@agridea.ch; sur Internet: www.agridea.ch/fr/cours/

Programme des visites de cultures bio du canton de Genève pour l'année 2014



Le rendez-vous pour les visites de cultures est fixé à 13h30 chez René Stalder à Vandoeuvres

Thèmes	Dates
Bilan de la saison, travail du sol et mise en place des cultures d'automne.	JE 28 août

Remarques:

Si des problèmes particuliers se posent ou si la météo décale l'avancement des cultures, les agriculteurs se réservent la possibilité de déplacer l'une ou l'autre des dates.

Merci de nous faire part de vos souhaits et besoins quelques jours avant les visites de culture afin de planifier au mieux ces visites. D'autre part, si vous avez des suggestions ou demandes particulières, veuillez vous adresser directement à Lisa Pagani, Conseillère en agriculture biologique, Prométerra, tél. 021 905 95 50, courriel l.pagani@prometerre.ch, ou à Sébastien Gassmann, Conseiller en agroécologie, AgriGenève, tél. 022 939 03 11, courriel gassmann@agrigenève.ch

cours_par_date; le talon pour s'inscrire par fax ou courrier et tous les renseignements nécessaires se trouvent dans le PDF à télécharger dans l'agenda en ligne sur www.bioactualites.ch.

nouvelles idées de produits. Vous aurez aussi la possibilité de jeter un œil dans les coulisses du FiBL et d'achever la journée avec un verre de vin de notre cave.

Programme

Le programme détaillé peut être téléchargé depuis l'agenda de www.bioactualites.ch

Renseignements et inscriptions

Stefanie Leu, Secrétariat des cours du FiBL, Postfach, 5070 Frick, tél. 062 865 72 74, fax 062 865 72 73, courriel cours@fibl.org, www.inscription.fibl.org

Coûts

Gratuit

Renseignements

Andreas Käsermann, Bio Suisse
Informations et inscriptions
www.bio-suisse.ch/fr/championnat.php

Week-end cuisine sauvage et botanique

Date, horaires

Du samedi 9 août à 10.30 au dimanche 10 août à 16.30

Lieu

Fondation Ecojardinage, Jardin alpin du Pont de Nant, 1880 Plans-sur-Bex

Contenu

Au cœur d'un site magnifique, nous aborderons la botanique des plantes qui composent nos repas de ces 2 jours. Reconnaissance, cueillette des plantes et préparation collective des repas.

Visite guidée du Jardin Alpin du Pont de Nant, la Thomasia, qui accueille des plantes médicinales de contrées lointaines.

Intervenants

Chargés de cours: Mme Myriam Matouschek et M. François Bonnet

Coûts

CHF 350.–, y compris hébergement samedi soir et repas du samedi soir au dimanche midi inclus.

Informations & inscriptions

www.ecojardinage.ch

TRANSFORMATION, COMMERCE

Congrès de la transformation bio Besoins du marché et développement de la production

Date

Vendredi 24 octobre 2014, 09.00 – 17.00 heures

Lieu

Aula du FiBL, 5070 Frick

Contenu

Comment les besoins du marché se révèlent-ils? Et comment peut-on en tirer parti pour développer et commercialiser efficacement de nouveaux produits? Ces questions seront au centre du prochain congrès de la transformation bio. Nous vous avons composé un programme intéressant avec des conférenciers suisses et étrangers renommés. L'après-midi sera consacré aux échanges entre les participants. C'est en effet autour des tables d'un World Café que nous discuterons de nos expériences sur le développement et la commercialisation des

DIVERS

Premier championnat suisse de désherbage

Date

Samedi 5 juillet 2014

Lieu

Famille Maag, Hof Wiesengrund, Oberglatt ZH

Contenu

Bio Suisse veut le savoir: qui est le désherbeur le plus habile de Suisse? Qui donne le meilleur coup de grâce aux mauvaises herbes? Le premier championnat suisse de désherbage, qui se déroulera le 5 juillet 2014, montrera qui finira par gagner le «sarcloir d'or».

Organisation

Bio Suisse

PETITES ANNONCES

Cherche

Jeune famille avec grande expérience en agriculture bio cherche à louer ou à acheter.

Domaine agricole. Régions préférés: JU, BE, Romandie.

078 717 24 78

Offre

Possibilités **publicitaires gratuites** pour la vente directe, l'agriculture contractuelle, les abonnements bio, les magasins bio, les trucs écologiques: L'association BioConsommActeurs, bientôt 2'000 membres et un site internet très visité, veut faire savoir où se trouvent les produits bio. Renseignez-vous!

Tél. 024 435 10 61, fax 024 435 10 63, courriel info@bioconsommacteurs.ch, www.bioconsommacteurs.ch

Projet du FiBL en Ukraine malgré la crise politique

Le FiBL travaille depuis 2004 au développement du marché bio en Ukraine avec des partenaires locaux. Le but de ce projet financé par le Secrétariat d'État à

Photo: FiBL



l'économie SECO est de favoriser la croissance de PME bio en développant les filières de livraison correspondantes.

Le FiBL a présenté ce projet à la mi-mai lors de la Conférence annuelle de la Coopération de la Suisse avec l'Europe de l'Est. Le chef de projet Tobias Eisenring a expliqué que le FiBL reste actif en Ukraine malgré la situation politique difficile: «L'évolution actuelle souligne l'importance de l'amélioration de l'accès des PME au marché international.» Car seule une amélioration des perspectives économiques de la population permettra selon lui de stabiliser la situation politique à moyen et long terme.

Les activités sur place doivent s'adapter sans cesse à la situation. Par exemple, les réunions ne sont possibles que dans l'ouest de l'Ukraine, et les contacts avec les partenaires ukrainiens passent de plus en plus par les médias sociaux.

tre

Il y a une vidéo sur le projet sur www.youtube.com/FiBLFilm.

Il est interdit d'avoir des vaches tarées conventionnelles

«Les contrôleurs constatent de manière récurrente que des fermes bio gardent temporairement des vaches tarées conventionnelles», dit Stefanie Kremmel de bio.inspecta. Or cela est interdit par l'ordonnance bio. Même s'il est possible de garantir qu'aucun de leurs produits ne finit sur le marché bio, la présence provisoire d'animaux non bio est expressément limitée aux jeunes animaux sous contrat d'élevage. Kremmel insiste pour faire connaître la chose parce que cette infraction peut provoquer une diminution des paiements directs bio.

spu

Deux initiatives populaires déposées

Deux initiatives populaires importantes pour l'agriculture passeront en votation. L'Union Suisse des paysans a atteint fin avril les 100'000 signatures nécessaires pour son initiative sur la sécurité alimentaire lancée début février. La récolte des signatures a duré jusqu'à fin mai pour qu'il y en ait le plus possible. Et l'initiative des jeunes socialistes contre la spéculation alimentaire a aussi abouti officiellement. Elle veut que les banques, les gestionnaires de fortune et les assurances cessent d'investir dans des produits financiers basés sur des matières agricoles, mais aussi l'arrêt de la spéculation et l'interdiction des produits structurés. Et la Confédération devrait s'investir pour une lutte mondiale contre la spéculation sur les biens agricoles et alimentaires.

spu

Les consommateurs se mesurent au désherbage

Bio Suisse organise le premier championnat suisse de désherbage. L'événement est conçu pour donner ludiquement aux consommateurs une impression des réalités des cultures maraîchères bio. Ils devront en effet désherber un bout de ligne dans un champ de carottes. La vitesse ne sera pas le seul critère, la qualité du désherbage comptera aussi. C'est le samedi 5 juillet 2014 que les concurrents désherberont un champ de la ferme «Wiesengrund» de la famille Maag à Oberglatt ZH. Les participants s'affronteront individuellement, en groupes de cinq ou par classes entières pour gagner le «sarcloir d'or» et d'autres prix supers.

spu

Informations et inscriptions: <http://www.bio-suisse.ch/fr/championnat.php>

CombCut coupe les mauvaises herbes à graines dans les cultures

L'écimeuse CombCut est un nouveau type de machine développé par un paysan bio suédois pour maîtriser les chardons dans ses cultures de céréales. La Fondation Rurale Interjurassienne (FRI) a organisé en avril 2014 à Courfaveir JU une démonstration avec cette écimeuse. Il n'y a pas encore d'expérience avec ces machines en Suisse et la démonstration sur le domaine bio de Bertrand Wüthrich était donc la première du genre. La CombCut ne peut bien sûr pas remplacer les mesures préventives et les machines de désherbage classiques, mais la vidéo montre clairement que cette machine peut être utile dans certaines situations. Comme par exemple après un hiver doux comme celui de cette année où des engrais verts comme de la moutarde ou de la phacélie n'ont pas gelé et dont les plantes dépassaient les cultures de céréales. Ou encore comme stratégie à long terme contre le chardon ou le vulpin en diminuant le stock grainier. CombCut coupe les mauvaises herbes à environ 10 cm en dessous de la pointe des feuilles de la culture.

spu



Photo: Thomas Aföldi

Thomas Aföldi, du FiBL, a réalisé un film sur cette machine qui peut être visionné sur www.bioactualites.ch.

Est-ce que le bio est tombé dans le piège?

Nous étions un petit mouvement d'activistes en bras de chemise quand, il y a environ trente ans, j'ai mis par écrit mes réflexions sur l'avenir de l'agriculture biologique dans le magazine bio d'alors. Le développement depuis cette époque est impressionnant: davantage de terres cultivées en bio, forte présence sur le marché, forte structure fédérative, meilleure recherche, vulgarisation plus généralisée, forte demande et beaucoup de bons domaines bio! Et pourtant la crainte nous envahissait alors déjà: Si nous devenons un mouvement de masse, allons-nous tomber dans le piège de la conventionnalisation et laisser nos idéaux s'édulcorer?

Nous étions récemment avec nos élèves bio dans un champ de pommes de terre précoces, entourés de plantes qui faisaient déjà 40 centimètres de hauteur grâce à leur couverture d'Agryl, bien nourries, tubérisation à plein régime, mauvaises herbes parfaitement maîtrisées! Le chef d'exploitation et la classe bio se réjouissent de la récolte prochaine; la fierté pour un champ aussi beau est justifiée. Mais le premier foyer de mildiou est déjà annoncé en Suisse par le service d'avertissements phytosanitaires d'Agroscope. Et les doryphores sont aussi déjà là. L'alarme a donc sonné pour le



Photo: zVg

champ bio. Maintenant il faut traiter tous les quelques jours avec des produits bio, et il en existe maintenant des tas! Ne sommes-nous pas tombés dans le piège de l'intensification? Pourquoi ne cultivons-nous pas des variétés robustes, c'est pourtant beaucoup plus écologique que tous ces trajets pour les traitements? «Parce que le commerce ne les achète pas» ou «parce que les consommateurs ne les prennent pas et les laissent dans les rayons», entend-t-on le plus souvent. Ce dilemme nous a-t-il donc précipités dans le piège de l'écologisation?

Est-ce que les mêmes personnes qui souhaitent de notre part vie idyllique à la campagne, protection du climat, nature vivante etc. préfèrent aussi les pommes de terre à chair lisse et très sensibles aux maladies plutôt que les variétés plus robustes mais plus farineuses?

Je me rappelle de certains champs bio d'il y a trente ans: ravageurs en plein essor, pas de produits biocompatibles à disposition, récoltes aléatoires. En tant que paysan bio, je veux et dois produire des aliments sains pour beaucoup de gens, donc je suis heureux de chaque produit de traitement bio. Mais en tant qu'homme bio résolu, je veux aussi le plus grand respect de la nature – par exemple en cultivant des variétés résistantes au lieu de traiter. Donc nous ne pouvons pas nous contenter de faire ce que les acheteurs attendent de nous, nous tous nous devons être, rester ou redevenir des activistes bio opiniâtres et mettre les commerçants et les consommateurs devant leurs responsabilités pour une action plus écologique.

Fredi Strasser, coordinateur pour l'agriculture biologique à Agroscope, maître d'agriculture biologique au Strickhof, vigneron bio, Stammheim

LE DERNIER MOT ■

IMPRESSUM

bioactualités



23^{ème} année

Parution 10 fois par an (vers le 20 du mois, sauf en janvier et en août), aussi en allemand (bioaktuell) et en italien (bioattualità)

Tirage 684 exemplaires français, 6586 exemplaires allemands (certifié WEMF)

Distribution Aux exploitations agricoles et aux entreprises sous licence Bio Suisse; Abonnement annuel Fr. 51.–, étranger Fr. 58.–

Éditeurs Bio Suisse (Association Suisse des organisations d'agriculture biologique), Peter Merian-Strasse 34, CH-4052 Bâle, tél. +41 (0)61 204 66 66, fax +41 (0)61 204 66 11, www.bio-suisse.ch
FiBL Institut de recherche de l'agriculture biologique, Ackerstrasse 113, case postale 219, CH-5070 Frick, tél. +41 (0)62 865 72 72, fax +41 (0)62 865 72 73, www.fibl.org

Rédaction Markus Spuhler (Rédacteur en chef), Petra Schwinghammer (Bio Suisse); Adrian Krebs et Theresa Rebholz (FiBL); courriel redaction@bioactualites.ch
Traduction Manuel Perret, CH-1417 Essertines-su-Yverdon
Maquette Daniel Gorba (FiBL)
Impression AVD Goldach SA, Sulzstrasse 10–12, CH-9403 Goldach, www.avd.ch
Papier Refutura, certifié FSC. Labels: Blauer Engel et Nordic Swan
Publicité Erika Bayer, FiBL, case postale 219, CH-5070 Frick, tél. +41 (0)62 865 72 00, fax +41 (0)62 865 72 73, courriel publicite@bioactualites.ch
Abonnements et édition Bio Suisse, éditions bioactualités, Petra Schwinghammer, Peter Merian-Strasse 34, CH-4052 Bâle, tél. +41 (0)61 204 66 66, courriel edition@bioactualites.ch

Bio Suisse doit attaquer IP-Suisse en justice

Pourquoi Bio Suisse n'attaque-t-elle donc pas IP-Suisse en justice?

«Pourquoi?», vous demandez-vous certainement en ce moment. Ça m'énerve tellement de voir circuler dans Berne le tram de la PI qui fait de la publicité pour la biodiversité et la protection des espèces! Je m'énerve aussi à cause du lait des prés qu'on prétend être à même de protéger la biodiversité. Et je m'énerve super méchamment quand je vois pendant mon tour à vélo une ferme PI qui reçoit davantage de subventions si elle installe dans ses champs des choses dans lesquelles jamais un oiseau ne ferait son nid parce que le nichoir est complètement démolé par manque d'entretien; et je ne parle pas des pesticides, insecticides et herbicides dont il est forcément plein! Je ne comprends vraiment pas pourquoi Bio Suisse et Demeter Suisse n'entreprennent rien là-contre. Moi je dis que c'est de la tromperie du consommateur et de la provocation à l'égard du Bourgeon. Mais faites-donc quelque chose!

Michael Lack, Hinterkappelen BE



UFA

Aliments bio en compte marchandise

UFA reprend toutes les céréales indigènes

- Le meilleur prix pour les céréales
- En échange contre l'aliment de votre choix
- Qualité et sécurité maximales
- Compétence en production animale

Service technique UFA
Puidoux
058 434 09 00

Zollikofen
058 434 10 00

Dans votre **LANDI**
ufa.ch

Céréales · Oléagineux · Matières premières

GOF
fenaco-gof.ch
Groupe de secteurs commerciaux de fenaco

Votre récolte en de bonnes mains

Nous prenons en charge

- Les céréales panifiables et fourragères
- Les graines oléagineuses
- Les légumineuses

Vous profitez

- D'un centre collecteur à proximité
- De la prise en charge assurée de votre récolte
- De conditions de paiement attractives

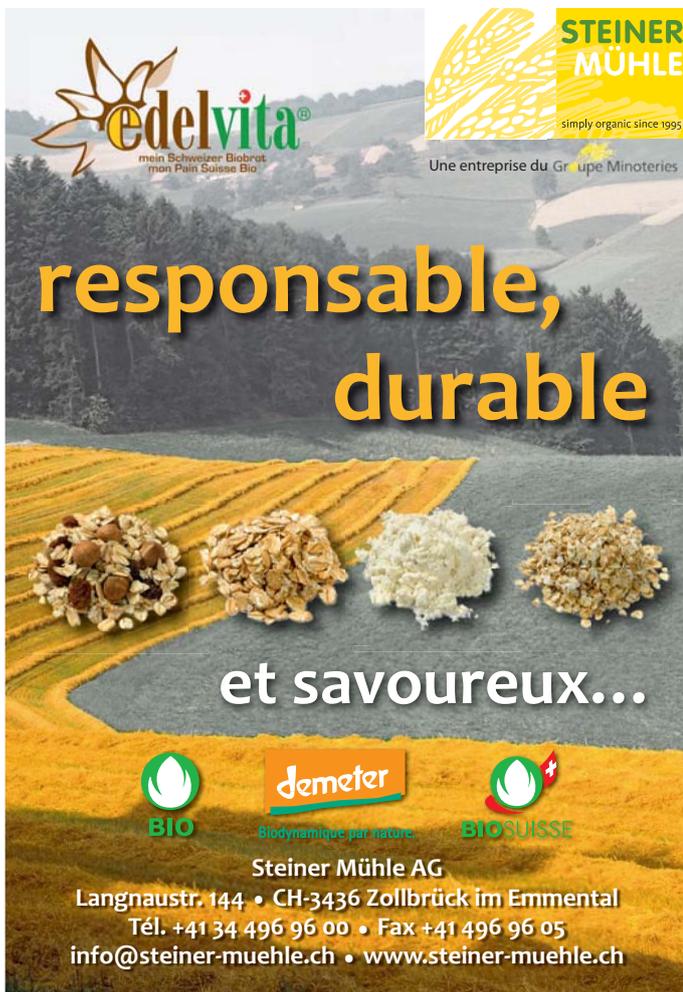
3^e Journée suisse des Grandes Cultures Bio
12 juin 2014
Bio-Schwand à Münsingen BE

Vos interlocuteurs dans le commerce des céréales et des oléagineux

- Votre LANDI/centre collecteur Maxi régional

didier.kunkler@fenaco.com
www.fenaco-gof.ch

Tél. 058 433 64 01



edelvita
mein Schweizer Biobrot
mon Pain Suisse Bio

STEINER MÜHLE
simply organic since 1999
Une entreprise du Groupe Minoteries

responsable, durable

et savoureux...

BIO **demeter** **BIO SUISSE**
Biodynamique par nature

Steiner Mühle AG
Langnaustr. 144 • CH-3436 Zollbrück im Emmental
Tél. +41 34 496 96 00 • Fax +41 496 96 05
info@steiner-muehle.ch • www.steiner-muehle.ch

BIO TEST AGRO AG

... des compétences

- Contrôle et certification ; d'exploitations, de commerçants ainsi que de transformateurs du domaine bio
- Assistance à la reconversion au bio

... une vraie qualité

- Des contrôleurs expérimentés venant du domaine bio
- Des contrôles basés sur des observations du site, dans les champs, à l'écurie

... En plus:

- Calcul du bilan de fumure ainsi que des journées d'information compris dans l'offre
- Calcul du bilan de fumure prévisionnel
- Des conseils compétents et pragmatiques

BIO TEST AGRO AG, Schwand, 3110 Münsingen
Tél. 031 722 10 70 ou
www.bio-test-agro.ch