

Commercialiser sa production

Autor(en): **Mani, Olivier**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie = Économie et sociologie rurales [1980-2007]**

Band (Jahr): - **(1988)**

Heft 2

PDF erstellt am: **14.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-966476>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

COMMERCIALISER SA PRODUCTION

Olivier Mani

La vente des produits traditionnels va-t-elle de soi? Les fromageries et les centrales laitières par exemple sont-elles confrontées à des problèmes de commercialisation? Ont-elles plusieurs possibilités à leur disposition? Comment se font les choix qui favorisent tel canal d'écoulement ou tel autre?

Nombre de questions auxquelles il est difficile de répondre de façon exhaustive. J'aimerais tout de même - à la lumière de deux exemples - attirer l'attention sur des aspects parfois cachés, irrationnels ou souvent inavoués dont il est difficile de tenir compte dans un modèle économique. Cependant, mon but se limitera à évoquer les processus de décisions et les conditions qui ont déterminé les choix opérés par deux sociétés de laiteries. Il s'agit de la Molkerei Davos et de la Société de laiterie de La Chaux-de-Fonds. Ces deux sociétés bien différentes de par leur localisation, la structure agricole de leur région respective, et de par leur histoire ont en commun le fait d'être à proximité immédiate d'un grand centre de consommation. Mais il n'est pas impossible qu'après un premier examen l'on trouve toute une série d'autres points comparables.

MOLKEREI DAVOS

Nombre de producteurs	108	
Volume de laitproduit	3,9 mio de kg	
Mise en valeur 86-87	kg	%
- Autoconsommation	47'647	1,2
- Lait en vrac	448'668	11,5
- Lait pasteurisé	700'744	17,9
- Lait drink	181'364	4,6
- Yogourt	62'167	1,6
- Crème	881'438	22,6
- Spécialités	14'260	0,4
- Lait livré à l'industrie	1'567'968	40,2
TOTAL	3'904'256	100,0
Contingents moyens	env. 30-35'000 kg	
Prix payé au producteur (toutes déductions comprises)	prix de base - 1 ct	
Somme globale payée au producteurs	3,8 mio de francs	
Chiffre d'affaire global (y compris vente de produits fabriqués ailleurs)	10,2 mio de francs	
Personnel	20 personnes à plein temps	
partiel	19 personnes à temps	
temps	ou 24,2 emplois à plein	

Coûts du personnel selon compte d'exploitation	1,05 mio de francs
Nombre d'habitants	10'400 permanents pointes à 25'000 et 30'000 (estimation)

A la question de savoir si la transformation sur place avait fait l'objet d'une décision, il m'a été répondu que la société avait naturellement grandi et que la tradition bien implantée de l'approvisionnement des commerces locaux allait de soi.

La politique d'investissement reste prudente. Le financement des gros investissements devra se faire le plus possible avec des fonds propres. C'est pourquoi les sociétaires ont décidé en 1986 de financer l'achat de cuves refroidissantes d'un montant de Fr. 250'000.- en renonçant à une partie du supplément local de 5 cts. (réduction à 2 cts).

Le lait livré à l'industrie et vendu à la "Schweizerische Milchgesellschaft" de Hochdorf qui fabrique entre autre les produits "Heliomalt" et la poudre de lait. Cette industrie a été préférée à la centrale "Toni" de Coire compte tenu du prix plus intéressant offert.

La centrale de Davos semble jalouse de son indépendance vis-à-vis de la Fédération. Il ne semble pas qu'il y ait un accord tripartite permettant à la Fédération de mettre son veto ou de prélever au passage une indemnisation.

LA CHAUX-DE-FONDS

Nombre de producteurs	175
Volume de lait produit	13,9 mio de kg
Contingents moyens	env. 66'000 kg (de 18'000 à 180'000)
Mise en valeur du lait	vente de la globalité à Con- serves Estavayer SA (CESA) entreprise de la Migros.
Prix payé au producteur (toutes déductions comprises)	prix de base + 1 ct
Somme globale payée aux pro- ducteurs	13,2 mio de francs
Personnel	un couple de gé- rants (magasin)
Chiffre d'affaire global	14,5 mio de francs
Nombre d'habitants	35'700

La Chaux-de-Fonds représente un bassin de consommation de 36'000 habitants. La ville voisine du Locle, 15'000. La société de cette ville livre aussi à la CESA sa production de 3,8 mio de kg. Le potentiel de consommation se monte donc à env. 50'000 habitants. A noter que l'agglomération de Neuchâtel (en gros de Cressier à Bevaix) compte env. 66'000 habitants. On le constate tout de suite, il y a presque équilibre des forces. Cependant la production laitière est quasiment l'apanage du haut du

canton alors que dans le bas on trouve une agriculture diversifiée c'est-à-dire céréales, colza et bien sûr viticulture.

L'importance des agglomérations du Haut pour l'écoulement des produits agricoles et les conditions naturelles a favorisé depuis longtemps la production laitière dans les exploitations situées à proximité. Ceci contrairement aux exploitations du reste de l'arc jurassien. Les exploitations de La Chaux-de-Fonds et du Locle ont certainement moins souffert de l'introduction du contingentement laitier que celles sises à quelques kilomètres de là, dans les cantons voisins du Jura et de Berne. Les contingents au-dessus de 100'000 kg ne sont pas rares dans la région. La proximité du lieu de consommation a donc notablement influencé l'orientation et la structure des exploitations agricoles.

La Société de laiterie de La Chaux-de-Fonds a été créée à la fin du siècle dernier. Depuis 1969 elle écoule la quasi totalité de son lait à la CESA. En 1982 une nouvelle centrale de coulage a été construite et ceci sans installation de transformation, hormis une chaîne pour la fabrication de la crème qui n'a que très peu servi. Aujourd'hui elle ne serait plus installée. Cette centrale organise la réception du lait et la prise en charge par l'acheteur. Pour comprendre la décision de ne pas approvisionner directement la ville en lait en vrac, conditionné ou sous une forme transformée (fromage, beurre, yogourt, etc.), il est nécessaire de faire un retour en arrière afin de comprendre le processus de décision qui a présidé à ce choix.

Jusqu'en 1935 la Société approvisionnait régulièrement la ville en lait de consommation et transformait les surplus en fromage. Des problèmes de qualité ont incité les responsables à cesser la production fromagère et à se tourner vers la centrifugation des surplus pour la crème. L'apparition du lait pasteurisé en 1959-60 nécessitait de gros investissements. Parallèlement les discussions autour de la construction d'une nouvelle centrale étaient

déjà bien avancées mais systématiquement bloquées par le responsable de la laiterie, propriétaire des locaux. A noter qu'à cette époque, un projet de centrale de grande envergure était prêt, mais a été refusé en Assemblée générale.

Ceci a donné un coup de pouce déterminant pour la construction d'une centrale à Neuchâtel qui, dès son entrée en fonction, s'est tournée vers la pasteurisation. Le lait du Haut a donc dès 1960 été travaillé dans le Bas pour remonter approvisionner les deux villes mon-ta-gnar-des.

La Société de laiterie de La Chaux-de-Fonds participe au capital de la CLN aux côtés de la Fédération laitière et de l'UCPL.

Migros (la CESA) entre en scène en 1969 rachetant le surplus de ce qui n'était pas acheminé à la CLN. En 1972 un contrat de 10 ans renouvelé en 1982 est conclu pour la totalité de la production Chaux-de-Fonnière.

Le projet de l'actuelle centrale est parti en 1976 pour se concrétiser en 1982. L'hypothèse de revenir à une transformation avait été évoquée; mais des raisons techniques et le contrat Migros ont vite découragé les tenants de cette solution.

Constatations

Il ne s'agit en aucun cas d'émettre un jugement de valeur sur les options prises par les producteurs. Il est permis toutefois de constater que:

- à Davos la valeur ajoutée résultant de la transformation des produits reste dans la région
- la vente de produits finis entraîne une activité de commercialisation d'autres produits provenant de l'extérieur de la région (vins, fromage, etc.)

- à La Chaux-de-Fonds on s'épargne la mise en place d'une structure de commercialisation
- l'exclusivité d'un contrat à long terme permet d'éviter les affres de la concurrence et diminue les risques encourus par la société
- la transformation en fromage du temps où elle se faisait à La Chaux-de-Fonds ne concernait que les surplus. Il ne faut pas oublier que le fromage avant d'être un aliment en soi est un moyen de conservation. La proximité du lieu d'écoulement n'a jamais favorisé de façon impérieuse cette activité.

Conclusions

Les deux exemples présentés mériteraient d'être analysés de plus près. Il faudrait examiner entre autre les flux financiers et l'effet multiplicateur engendré par les deux sociétés. D'autre part, la relation entre la population et les choix successifs des laiteries - au milieu d'une concurrence acharnée pour se procurer du lait (Migros, Fédération laitière) - devrait aussi être approfondie. Les puristes diront que la Molkerei Davos est davantage intégrée à la région. Mais est-ce aux agriculteurs et à eux seuls d'avoir ce souci de la création d'emplois? Ou n'est-ce pas davantage un climat général qui doit favoriser (par des aides financières ou par une volonté de l'ensemble des acteurs de l'économie) l'intégration au système économique régional? La question mérite d'être posée en particulier pour toutes les fromageries ou sociétés d'agriculture qui sont au devant d'un choix de ce type.

Il n'y a donc pas qu'une manière de commercialiser ses produits fussent-ils traditionnels. Trop souvent on a l'impression que la similitude de la structure des organisations agricoles, tout au moins sur le papier, sous

entend que l'écoulement des productions traditionnelles vont de soi. Les deux exemples présentés tendent à prouver le contraire.

Les principaux obstacles résident premièrement dans la difficulté de faire sortir les décideurs, c'est-à-dire les paysans en l'occurrence, de leur microcosme d'exploitant avec une vision des problèmes à court terme, vers un niveau plus global et solidaire impliquant une vision à long terme. Deuxièmement que le temps nécessaire pour gagner un marché est forcément long et que pour le conserver il faut une continuité dans l'effort.

Commercialiser un produit c'est donc chercher à créer un contact, à tisser un réseau par l'intermédiaire d'un bien de production. C'est avant toute chose, affaire de relations humaines.

Anschrift des Verfassers:

Olivier Mani
SAB
Laurstrasse 10
CH-5200 Brugg