



Conséquences d'un éventuel
accord de libre-échange
agricole (ALEA) CH-UE sur la
production et le commerce de
gros de pommes de table, de
carottes de garde et de
tomates à grappes en Suisse

Heiko Bergmann

Urs Fueglistaller

Citation:

Bergmann, Heiko; Fueglistaller, Urs (2007): Conséquences d'un éventuel accord de libre-échange agricole (ALEA) CH-UE sur la production et le commerce de gros de pommes de table, de carottes de garde et de tomates à grappes en Suisse. Rapport de recherche de l'Institut suisse pour petites et moyennes entreprises de l'Université de St-Gall (KMU-HSG), Université de St-Gall.

KMU-HSG

Institut suisse pour petites et moyennes entreprises
de l'Université de St-Gall

Dufourstrasse 40a

CH - 9000 St-Gall

+41 (0) 71 224 71 00 (téléphone)

+41 (0) 71 224 71 01 (fax)

www.kmu.unisg.ch

KMU-HSG



L'Institut suisse pour petites et moyennes entreprises de l'Université de St-Gall (KMU-HSG) étudie depuis plusieurs décennies les petites et moyennes entreprises en mettant l'accent sur la recherche, l'enseignement, la promotion pratique (groupes Erfa, vulgarisation) et la formation continue. Ses thèmes principaux sont les PME, l'entrepreneuriat et les entreprises familiales.

Sommaire

1	Contexte et objectifs	1
2	Methodologie	2
3	Structure actuelle des exploitations étudiés	5
3.1	Producteurs de pommes de table	5
3.2	Producteurs de carottes de garde	6
3.3	Producteurs de tomates à grappes	7
3.4	Commerce de gros	8
3.4	Commerce de gros	8
4	Mesures déjà prises par les entreprises interrogées	9
4.1	Producteurs de pommes de table	9
4.2	Producteurs de carottes de garde	11
4.3	Producteurs de tomates à grappes	12
4.4	Commerce de gros	13
5	Structure des coûts des entreprises	15
5.1	Producteurs de pommes de table	15
5.2	Producteurs de carottes de garde	18
5.3	Producteurs de tomates à grappes	19
5.4	Commerce de gros	21
5.4.1	<i>Commerce de gros de pommes de table</i>	21
5.4.2	<i>Commerce de gros de carottes de garde</i>	22
5.4.3	<i>Commerce de gros de tomates à grappes</i>	23
6	Comparaison des prix réalisés	24
7	Comparaison de quelques facteurs de coûts des entreprises en Suisse et dans des pays de l'UE	28
7.1	Coûts du travail	29
7.2	Electricité	32
7.3	Gaz naturel	33
7.4	Eau	33
7.5	Aides publiques	34
7.6	Emballage et matériel d'emballage	38
7.7	Coûts de logistique et d'infrastructure	38
8	Effets à prévoir d'un ALEA sur le niveau de l'emploi	40
8.1	Producteurs de pommes de table	40
8.2	Producteurs de carottes de garde	41
8.3	Producteurs de tomates à grappes	42
8.4	Grossistes	42
9	Digression: l'entrée de l'Autriche dans l'UE	44
10	Synthèse et bilan	47

11	Recommandations	52
12	Bibliographie	54

Illustrations

Illustration 1: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de pommes de table, plusieurs mentions possibles)	10
Illustration 2: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de carottes de garde, plusieurs mentions possibles)	11
Illustration 3: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de tomates à grappes, plusieurs mentions possibles)	12
Illustration 4: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de maisons de comence de gros, plusieurs mentions possibles)	14
Illustration 5: Comparaison des prix entre la Suisse et une sélection de pays de l'UE; récolte 2005	25
Illustration 6: Plafonds des aides incitatives par région de l'UE.	37

Tableaux

Tableau 1: Population de base et taux de questionnaires retournés	3
Tableau 2: caractéristiques structurelles des exploitations productrices de pommes de table réparties en trois classes de grandeur	5
Tableau 3: Caractéristiques structurelles des exploitations productrices de carottes de garde	6
Tabelle 4: Caractéristiques structurelles des exploitations productrices de tomates à grappes, selon le type de culture	7
Tabelle 5: Secteurs d'activité des grossistes interrogés	8
Tableau 6: Frais de production moyens pour les pommes de table	17
Tableau 7: Frais de production moyens pour les carottes de garde	18
Tableau 8: Frais de production moyens pour les tomates à grappes	20

Tableau 9: Prix et frais moyens du commerce de gros de pommes de table	21
Tableau 10: Prix et frais moyens du commerce de gros de carottes de garde	22
Tableau 11: Prix et frais moyens du commerce de gros de tomates à grappes	23
Tableau 12: Prix de vente moyen réalisés (en Fr./kg) pour les pommes de table en Suisse, dans le Vinschgau et dans la région du Bodensee, côté allemand	26
Tableau 13: Coûts moyens d'un choix de facteurs de production (en francs)	28
Tableau 14: Coûts moyens du travail (en francs), y c. charges accessoires au salaire	29
Tableau 15: Comparaison CH-UE des coûts de personnel dans le domaine agricole	31
Tableau 16: Part moyenne couverte par les contributions à l'amélioration structurelle / des crédits d'investissement	35
Tableau 17: Tableau 18: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de pommes de table	40
Tableau 19: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de carottes de garde	41
Tableau 20: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de tomates à grappes	42
Tableau 21: Effets estimés sur les places de travail chez les grossistes	43

Abréviations utilisées

ALEA	Accord de libre-échange agricole
UE	Union européenne
d.a.	données absentes
KMU-HSG	Institut suisse pour petites et moyennes entreprises de l'Université de St-Gall

1 Contexte et objectifs

La Suisse est par tradition un pays produisant beaucoup de fruits et de légumes. Toutefois, l'ensemble de son industrie agroalimentaire, secteur fruitier et maraîcher inclus, est soumise à une concurrence toujours plus rude sur les prix. Il y a à cela de nombreuses raisons. Du côté de la demande, les chaînes de magasins discount, les assortiments bon marché et le tourisme d'achats font pression sur les prix. Mais pour l'essentiel, les modifications majeures sont dues aux changements des conditions cadres de politique économique. Citons ici les réformes agricoles PA 2002 et PA 2007, les Accords bilatéraux de 1999 avec l'UE et surtout la réduction des taxes douanières résultant du „cycle de l'Uruguay“ des négociations du GATT, respectivement de l'actuelle OMC. Et d'autres changements, qui auront des répercussions encore bien plus profondes, pointent déjà à l'horizon. Nous parlons ici de la Politique agricole 2011 (actuellement en consultation), mais surtout aussi de l'éventuel accord de libre-échange agricole (ALEA) entre la Suisse et l'UE .

En moyenne, les prix de vente au détail des légumes et des pommes de terre dans l'UE sont inférieurs d'environ 40% à ceux pratiqués en Suisse. S'agissant des fruits à pépins et des légumes de garde qui, avec les tomates à grappes, forment le corps de cette étude, les différences de prix sont encore plus fortes. Les raisons invoquées de cette cherté des produits suisses sont les charges salariales ainsi que le niveau de prix élevé des machines agricoles et des produits de consommation intermédiaire. Un accord de libre-échange agricole accentuerait donc très probablement une nouvelle fois la pression sur les prix des fruits et légumes suisses.

Dans le présent rapport, nous étudions les effets probables d'un accord de libre-échange agricole CH-UE au niveau des producteurs et des commerces de gros suisses de pommes de table, de carottes de garde et tomates à grappes, qui sont les principales variétés de fruits et de légumes cultivés en Suisse. Nous analyserons tant l'aspect de la production que celui du commerce de gros. Nous présenterons aussi la structure des coûts que doivent supporter les producteurs et les commerçants suisses; nous montrerons enfin à l'aide d'une sélection de facteurs de production les causes des différences de prix entre la Suisse et l'UE.

Nous signalons expressément que la présente étude n'a PAS pour objectif de présenter l'ensemble des effets d'une libéralisation du marché agricole sur l'ensemble de l'économie publique. L'analyse se limite à l'étude des effets économiques au niveau des entreprises suisses dans les branches étudiées.

Le mandat pour la présente étude nous a été confié par Fruit-Union Suisse (FUS), l'Union maraîchère suisse (UMS) et l'Association Suisse du Commerce Fruits, Légumes et Pommes de terre (SWISSCOFEL) (ci-après: *les associations*).

2 Methodologie

Il n'est jamais possible de prévoir avec une certitude absolue les effets de modifications futures des conditions cadres de politique économique; c'est pourquoi nous avons choisi de baser la présente étude sur une démarche largement étayée. Pour l'essentiel, nous nous appuyons sur une enquête écrite effectuée auprès des producteurs et des grossistes du pays. Nous avons par ailleurs analysé les sources bibliographiques consacrées à notre sujet ainsi que les expériences faites dans ce domaine dans d'autres pays. Enfin, nous avons mené des discussions approfondies avec des producteurs et des représentants des associations.

L'enquête menée auprès des producteurs et des grossistes a porté sur la structure de leurs coûts et de leurs revenus; nous leur avons notamment demandé quel serait leur comportement en cas d'accord de libre-échange agricole et quelles mesures ont déjà été prises dans cette optique. L'enquête a été réalisée durant l'automne 2006 et les données des entreprises concernent donc les récoltes 2005, de même que la période de commercialisation 2005/2006. La saisie et l'analyse de la structure des coûts et des revenus se concentrent sur les facteurs de coût les plus importants.

S'agissant des producteurs de tomates à grappes et de carottes de garde, l'enquête a porté sur toutes les exploitations qui, selon les données des services cantonaux, cultivent ces produits sur une surface dépassant 1 hectare. Seuls les très petits producteurs n'ont pas été pris en compte, car on sait d'expérience qu'ils ne disposent généralement pas d'un système de calcul des coûts, celui-ci étant indispensable pour remplir le questionnaire. S'agissant des grossistes, nous avons interrogé tous ceux qui possèdent des entrepôts de pommes de table et toutes les entreprises annonçant le niveau de leurs stocks, respectivement leurs ventes de carottes et de tomates à grappes. Les grossistes n'ayant que de faibles ventes de carottes et de tomates à grappes n'ont pour la plupart pas été intégrés dans l'étude.

Chez les producteurs de pommes de table, la situation se présente différemment: il existe en tout plus de 1000 producteurs et il ne nous a dès lors pas paru judicieux et nécessaire d'envoyer des questionnaires à tous; nous avons donc procédé par échantillonnage. Fruit-Union Suisse a mis à disposition de l'Institut KMU-HSG une liste de ses membres produisant des pommes de table. A l'aide de cette liste, KMU-HSG a procédé à une sélection stochastique des exploitations sous forme d'échantillons stratifiés. Les exploitations en question ont

été réparties en trois classes de grandeur. Parmi les exploitations cultivant entre 1 et moins de 5 ha de pommes de table, 100 exploitations ont été sélectionnées au hasard. Il en a été de même pour les exploitations avec 5 à moins de 10 ha de pommes de table. Par contre, l'ensemble des exploitations de 10 ha ou plus ont été intégrées à l'étude. Nous avons donc envoyé les questionnaires à 277 exploitations en tout. En raison du procédé de sélection, les grandes exploitations sont légèrement sur-représentées dans notre échantillon. Le taux de réponse étant de plus un peu meilleur que celui des petites exploitations, les exploitations de 5 ha de culture fruitière et plus sont également sur-représentées dans la présente analyse.

Au total, nous avons conçu et envoyé quatre questionnaires différents (producteurs de pommes de table, producteurs de carottes de garde, producteurs de tomates à grappes, grossistes). L'enquête a été menée en allemand et en français.

L'envoi des questionnaires a été effectué par les associations, les enveloppes de réponse à port payé devant être adressées individuellement à l'Institut KMU-HSG. Les associations ont encouragé leurs membres à participer à notre enquête.

	Nombre d'exploitations (population de base)	Nombre de questionnaires envoyés	Réponses reçues	Taux de réponse (par rapport au nombre de questionnaires envoyés)	Taux de réponse corrigé (sans les exploitations ne faisant pas partie de la po- pulation de base)
Producteurs de pommes (≥ 1ha)	845	277	108	39%	40%
Producteurs de carottes de garde	300	79	32	41%	41%
Producteurs de tomates à grappes	80	37	21	57%	60%
Grossistes	75	41	21	51%	57%

Tableau 1: Population de base et taux de questionnaires retournés

Le Tableau 1 donne un aperçu de la population de base, du nombre de questionnaires envoyés et du taux de réponse. Le taux de réponse corrigé prend en compte le fait que certaines exploitations sont en fait exclues d'entrée de la population de base et n'ont de ce fait pas pu participer à l'étude, ce qui ne s'est toutefois montré que dans le courant de l'enquête. Neuf producteurs de pommes ont répondu soit que leur exploitation était située sur territoire

français, soit qu'ils étaient sur le point d'abandonner la production ou avaient déjà cessé de produire. Si l'on retire ces 9 exploitations de la population de base, le taux de réponse corrigé se monte à 40%.

Le taux de réponse a été de 41% chez les producteurs de carottes. Quatre des grossistes questionnés ont répondu qu'ils ne faisaient pas le commerce des produits analysés dans la présente étude. Si on les retire de la population de base, le taux de réponse corrigé se monte à 57%.

Parmi les producteurs de tomates à grappes contactés, 2 ont répondu que leur exploitation n'avait pas (plus) d'activité dans ce domaine et qu'ils ne pouvaient dès lors pas prendre part à l'étude. Le taux de réponse corrigé atteint dès lors 60%.

Tous les questionnaires envoyés étaient numérotés, ce qui a permis un contrôle direct des réponses. Les associations ont contacté par téléphone ou par courrier postal celles des exploitations qui n'avaient pas rempli et retourné leur questionnaire à l'Institut KMU-HSG dans le délai indiqué, pour les encourager à le faire. Le numéro du questionnaire servait exclusivement au contrôle des réponses, les données étant anonymisées avant analyse.

Les analyses qui suivent comportent des moyennes calculées soit sur l'ensemble des exploitations, soit sur certains groupes d'exploitations. Les données fournies ne sont pas pondérées en fonction de la surface de culture ou du volume écoulé. Les valeurs caractérisant une petite exploitation contribuent à la moyenne au même titre que celles d'une exploitation de grande taille. Par ailleurs, toutes les données ont fait l'objet d'une analyse de plausibilité avant leur utilisation en vue du dépouillement. Un petit nombre de valeurs extrêmes, déviant vers le haut ou vers le bas, ont été jugées non plausibles et ont été supprimées.

Tous les montants indiqués en Euro dans le rapport sont calculés à partir d'un taux de change de 1.55 CHF = 1 EURO. Ce cours correspond au cours moyen de l'année 2005, celle sur laquelle porte la présente étude.

3 Structure actuelle des exploitations étudiées

3.1 Producteurs de pommes de table

La surface des vergers de pommes de table des exploitations étudiées varie entre 1 et 52 hectares. En vue de la présentation, ces exploitations ont été réparties en trois classes: 1 à moins de 5 ha, 5 à moins de 10 ha et 10 ha et davantage (voir tableau 2). Les exploitations présentant de petites surfaces de culture de pommes de table sont pour une grande part des exploitations à production mixte; dans leur cas, la production de pommes de table représente en moyenne 31% du chiffre d'affaires. Il en va autrement des exploitations de 5 ha et plus, qui sont très souvent fortement orientées vers la production de pommes de table.

	1 à moins de 5 ha	5 à moins de 10 ha	10 ha et plus	Total
Pourcentage d'exploitations participant à l'étude ¹	29%	26%	41%	100%
Surface agricole utile totale (en ha)	16.8	17.1	31.0	23.0
Surface cultivée en pommes de table (en ha)	2.3	7.5	18.0	10.4
Rendement total par ha (en kg)	34340	31302	35175	33843
Quantité vendue, en % de la quantité totale produite	70%	75%	80%	76%
Part des pommes de table par rapport au chiffre d'affaires total	31%	64%	73%	59%

Tableau 2: caractéristiques structurelles des exploitations productrices de pommes de table réparties en trois classes de grandeur

¹ 4% des exploitations n'ont pas donné d'indications concernant la surface de leur verger de pommes de table.

3.2 Producteurs de carottes de garde

Le tableau 3 montre les caractéristiques moyennes des exploitations produisant des carottes de garde interrogées.

Les producteurs de carottes de garde réalisent un chiffre d'affaires moyen de 16% avec ce légume, ce qui est très inférieur à ce que nous avons observé chez les producteurs de pommes de table. Lorsque l'on considère ces chiffres, il faut pourtant garder à l'esprit que la culture de carottes se pratique dans le système de rotation des cultures. Dans ce contexte, la moyenne de 16% représente un chiffre respectable. Aucune exploitation ne tire plus de 40% de son chiffre d'affaires de la production et de la vente de carottes de garde. Le plus souvent, cette part se situe vers 20%, voire moins.

	Producteurs de carottes de garde
Surface agricole utile totale, (en ha) ²	37.6
Surface des cultures de carottes de garde (en ha)	7.3
Rendement total par ha (en kg)	56'500
Quantité vendue, en % de la quantité totale produite	81%
Part des carottes de garde par rapport au chiffre d'affaires total	16%

Tableau 3: Caractéristiques structurelles des exploitations productrices de carottes de garde

² Les moyennes indiquées ont été calculées sans une exploitation de taille exceptionnelle, qui les aurait nettement modifiées. Il s'agit d'une exploitation coopérant avec d'autres exploitations sur un domaine d'environ 1600 ha, dont 103 ha de carottes. Cette exploitation incluse, la surface agricole utile moyenne aurait été de 91,5 ha et la surface moyenne des cultures de carottes de garde de 10,6 ha.

3.3 Producteurs de tomates à grappes

Les producteurs de tomates à grappes sont classés en fonction du mode de culture, c'est-à-dire avec substrat ou non (voir tableau 4). Dans l'ensemble, les producteurs gérant des cultures sans substrat possèdent une surface agricole utile plus faible, mais cette différence ne se retrouve presque pas au niveau des surfaces cultivées en tomates à grappes. La part du chiffre d'affaires réalisé avec les tomates à grappes est en moyenne de 5% inférieure chez les producteurs ayant des cultures sans substrat. Comme il faut s'y attendre, le rendement par m² est nettement plus élevé en culture avec substrat. Nous montrons toutefois ci-après que les frais de production sont moindres en cas de culture en pleine terre, sans substrat.

	Culture avec substrat	Culture sans substrat	Total
Pourcentage des exploitations étudiées ³	67%	19%	100%
Surface agricole utile totale (en ha)	27.4	21.5	26.0
Surface des cultures de tomates à grappes (en ha)	1.5	1.4	1.5
Rendement total par m ² (en kg)	34.8	27.7	33.2
Quantité vendue, en % de la quantité totale produite	91%	93%	92%
Part des tomates à grappes par rapport au chiffre d'affaires total	32%	27%	31%

Table 4: Caractéristiques structurelles des exploitations productrices de tomates à grappes, selon le type de culture

Pour les producteurs étudiés, la culture de tomates à grappes est une branche d'exploitation relativement importante, qui génère environ 30% de leur chiffre d'affaires. Pour 3 producteurs, cette part atteint même plus de 50%.

³ 14% des exploitations n'ont précisé ni le mode de culture ni la structure des coûts.

3.4 Commerce de gros

Au total, nous avons pu exploiter pour notre étude les questionnaires rendus par 21 entreprises de commerce de gros, dont la plupart travaillent dans le secteur des pommes de table. Seules 5 entreprises font le commerce de carottes de garde et 7 celui de tomates à grappes. Certaines de ces entreprises font le commerce de plusieurs des produits étudiés ici et nombreuses sont celles qui font aussi le commerce d'autres produits, non étudiés ici. Le commerce de pommes de table est généralement le secteur d'activité principal de ces entreprises, ce que met en évidence l'importante part moyenne du chiffre d'affaires réalisé dans ce segment. En effet, pour la moitié des commerces de gros de pommes de table interrogés, il représente plus de la moitié du chiffre d'affaires et, pour certains, c'est presque leur activité exclusive.

Le commerce de carottes de garde et de tomates à grappes est généralement d'importance moindre. Aucun des grossistes interrogés ne réalise plus de 20% de son chiffre d'affaires avec eux. La moyenne est même nettement inférieure (voir tableau 5). Cela n'empêche pas le volume du commerce de carottes de garde d'être considérable. Lorsque l'on étudie ces chiffres, il faut cependant savoir que la moyenne est tirée vers le haut par une entreprise écoulant à elle seule plus de 10 000 tonnes de carottes de garde.

	Commerce de gros de pommes de table	Commerce de gros de carottes de garde	Commerce de gros de tomates à grappes
Nombre et entre parenthèses proportion des entreprises interrogées faisant le commerce des fruits / légumes en question	17 (81%)	5 (24%)	7 (33%)
Part moyenne du chiffre d'affaires réalisé avec les fruits / légumes en question	48.2%	11.4%	6.0%
Ventes moyennes, en tonnes	4713 tonnes	4635 tonnes	918 tonnes

Table 5: Secteurs d'activité des grossistes interrogés

Dans les analyses qui suivent, nous distinguerons chez les grossistes les secteurs pommes de tables, carottes de garde et tomates à grappes. Du fait du faible nombre d'entreprises interrogées, il n'est pas possible de les différencier en fonction de leur taille.

4 Mesures déjà prises par les entreprises interrogées

Il n'est actuellement pas encore possible d'évaluer avec un degré de certitude satisfaisant les conditions générales et les structures de coût réelles qui découleraient d'un accord de libre-échange agricole (ALEA). Il est néanmoins intéressant de se demander comment les producteurs et les grossistes se comporteraient en cas d'accord de libre-échange agricole. Au cours de notre enquête, nous avons aussi demandé aux producteurs et aux grossistes quelles mesures, parmi celles qu'ils avaient nommées, ils avaient déjà réalisées dans l'optique de la poursuite de la libéralisation du marché agricole. Ces mesures n'ont donc rien d'hypothétique; elles montrent au contraire l'évolution réelle de ces entreprises au cours des années passées.

4.1 Producteurs de pommes de table

En cas d'adoption effective d'un ALEA, les producteurs de pommes de table se comporteraient probablement de manière suivante: de nombreuses exploitations considèrent que l'amélioration de la productivité (nouvelles variétés, etc.) est un facteur très important. Plus de la moitié d'entre eux ont déjà introduit de nouvelles variétés en prévision d'une nouvelle étape de libéralisation du marché et plus des trois quarts prévoient de renforcer leur secteur de vente directe. Il est par ailleurs intéressant de constater que la conclusion d'un éventuel ALEA aurait pour conséquence des augmentations et des diminutions de surfaces dans des proportions équivalente conduisant l'effet à s'annuler.

Plus d'un tiers des producteurs ont déjà renforcé leur mécanisation en prévision d'une nouvelle phase de libéralisation du marché et un autre quart d'entre eux prévoient de poursuivre dans cette voie en cas d'adoption d'un ALEA. De manière générale, il faut toutefois savoir que les possibilités de mécanisation de la culture de tomates à grappes sont limitées.

Un nombre important de producteurs réfléchit à un abandon de la production de pommes de table ou à la production d'autres variétés de fruits ou de légumes. Si on additionne ces deux catégories, on constate qu'une fois les doublets éliminés (certains exploitants ont envisagé les deux options), elles concernent 27% des exploitations. Pour 12% des producteurs, la conclusion d'un ALEA serait un motif suffisant pour abandonner complètement leur activité ou pour au moins y songer. Mentions multiples éliminées, ces trois dernières options totali-

sent 35% des avis exprimés. En cas d'adoption d'un ALEA, il se pourrait donc que plus d'un tiers des producteurs abandonnent la production de pommes de table.

Seuls 10% des producteurs envisagent sérieusement d'exporter leurs produits et de les vendre à des commerces dans l'UE. Les différences de coût de production sont généralement considérées comme trop importantes, si bien que rares sont ceux qui estiment avoir des chances au niveau des exportations.

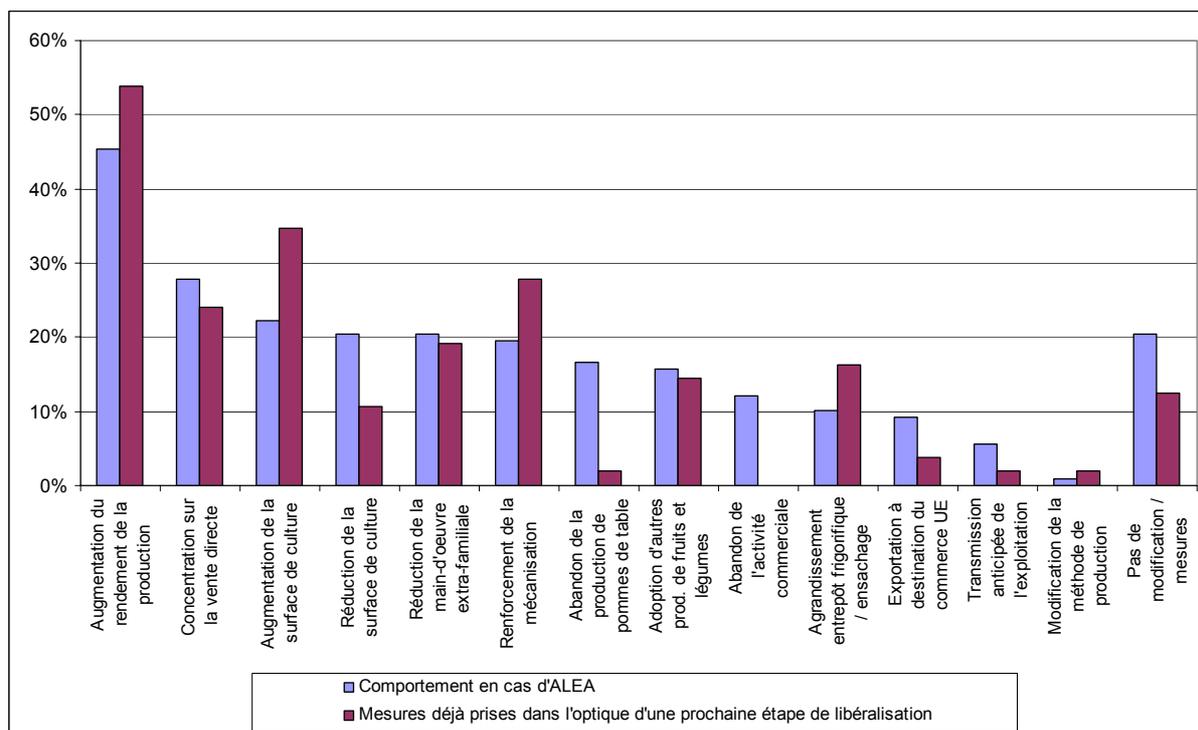


Illustration 1: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de pommes de table, plusieurs mentions possibles)

4.2 Producteurs de carottes de garde

Les producteurs de carottes de garde considèrent la situation de manière encore plus dramatique que ceux de pommes de table: 40% des producteurs déclarent vouloir abandonner la production en cas d'ALEA. En supprimant les doubles mentions, on constate que 50% des producteurs envisagent soit la cessation complète de l'activité commerciale, soit le passage à la production d'autres variétés de fruits ou de légumes. En cas d'adoption d'un ALEA, il se pourrait donc que la moitié des actuels producteurs de carottes de garde quittent le marché. Sans compter que toute une série d'autres producteurs prévoient de réduire les surfaces de culture.

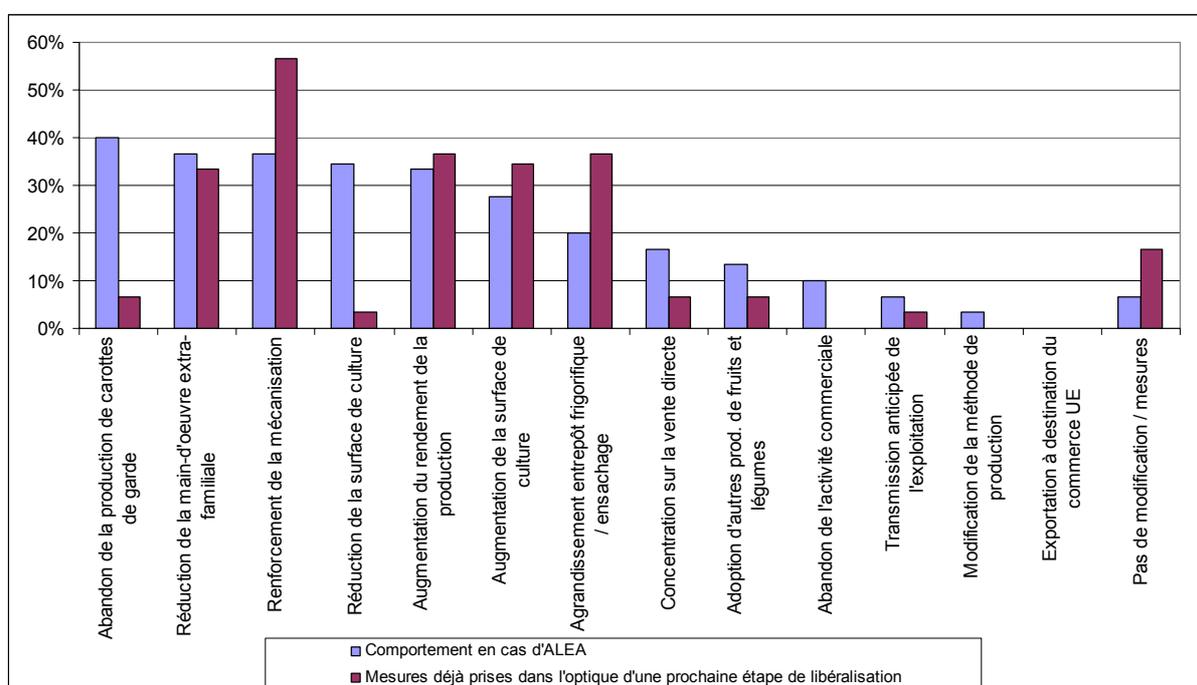


Illustration 2: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de carottes de garde, plusieurs mentions possibles)

Il est intéressant de noter que quelques producteurs réfléchissent tout de même à une augmentation des surfaces de culture. Ils estiment avoir des chances de défendre avec succès leur place sur le marché suisse malgré une concurrence plus vive de l'UE en mécanisant davantage et en produisant des variétés plus performantes.

Mais même en cas d'ouverture complète des frontières, ils ne voient des possibilités d'écoulement que sur le marché suisse. Aucun des producteurs interrogés ne croit pouvoir exporter ses produits en cas d'adoption d'un ALEA, pas plus qu'ils ne le font aujourd'hui.

4.3 Producteurs de tomates à grappes

Dans le camp des producteurs de tomates à grappes, on compte tant des optimistes que des pessimistes. Pour un tiers, les exploitations entendent rester compétitives malgré l'introduction d'un éventuel ALEA en augmentant la productivité; 28% des exploitations envisagent même d'agrandir leur surface de culture de tomates à grappes. Il existe cependant tout autant d'exploitations envisageant de diminuer la surface de culture.

Et 28% des producteurs envisagent aussi la cessation complète de l'activité. Si on leur joint, après élimination des doublets, les alternatives cessation de la production de tomates à grappes et passage à la production d'autres variétés de fruits / légumes, on obtient un total de 39%.

Il se trouve pourtant 17% de producteurs prêts à tenter de livrer leurs produits au commerce de l'UE en cas de réalisation d'un ALEA.

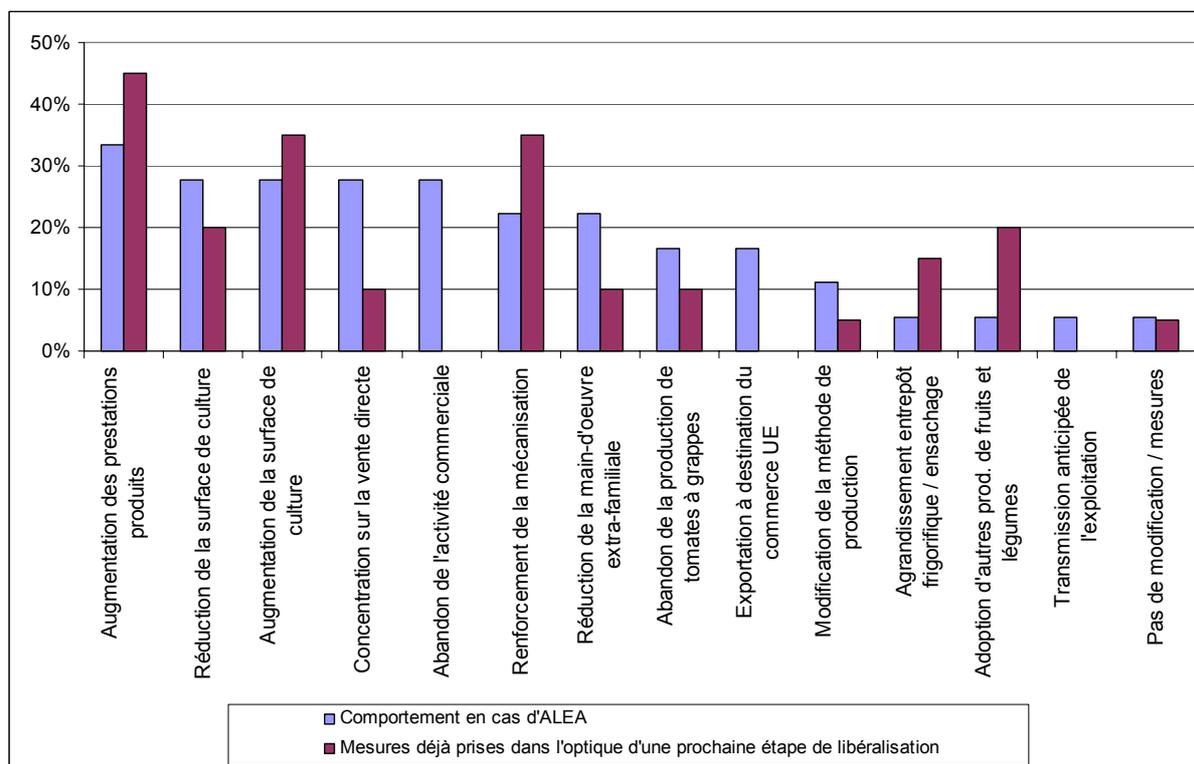


Illustration 3: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de producteurs de tomates à grappes, plusieurs mentions possibles)

4.4 Commerce de gros

Pour les entreprises de commerce de gros, les alternatives diffèrent évidemment de celles envisagées pour les producteurs. En cas d'adoption d'un ALEA, la grande majorité des entreprises entendent coopérer avec d'autres maisons de commerce de gros, pour la plupart avec un autre grossiste résidant en Suisse, mais plus de 50% d'entre eux envisagent aussi une coopération avec un grossiste de l'UE. Actuellement déjà, plus de la moitié d'entre eux coopèrent déjà avec une autre entreprise suisse. Un bon 40% des entreprises entendent étendre leur activité en commercialisant des produits d'importation et autant entendent être actifs dans des activités d'exportation.

De nombreuses entreprises ont déjà renforcé la mécanisation. En cas d'adoption d'un ALEA, 30% des entreprises prendraient d'autres mesures en ce sens.

Contrairement aux producteurs, seuls 5% des grossistes envisagent une cessation totale de leur activité. Dans leur majorité, les entreprises partent du principe qu'elles pourront rester compétitives malgré la concurrence plus vive, par exemple en coopérant ou en fusionnant avec une autre entreprise.

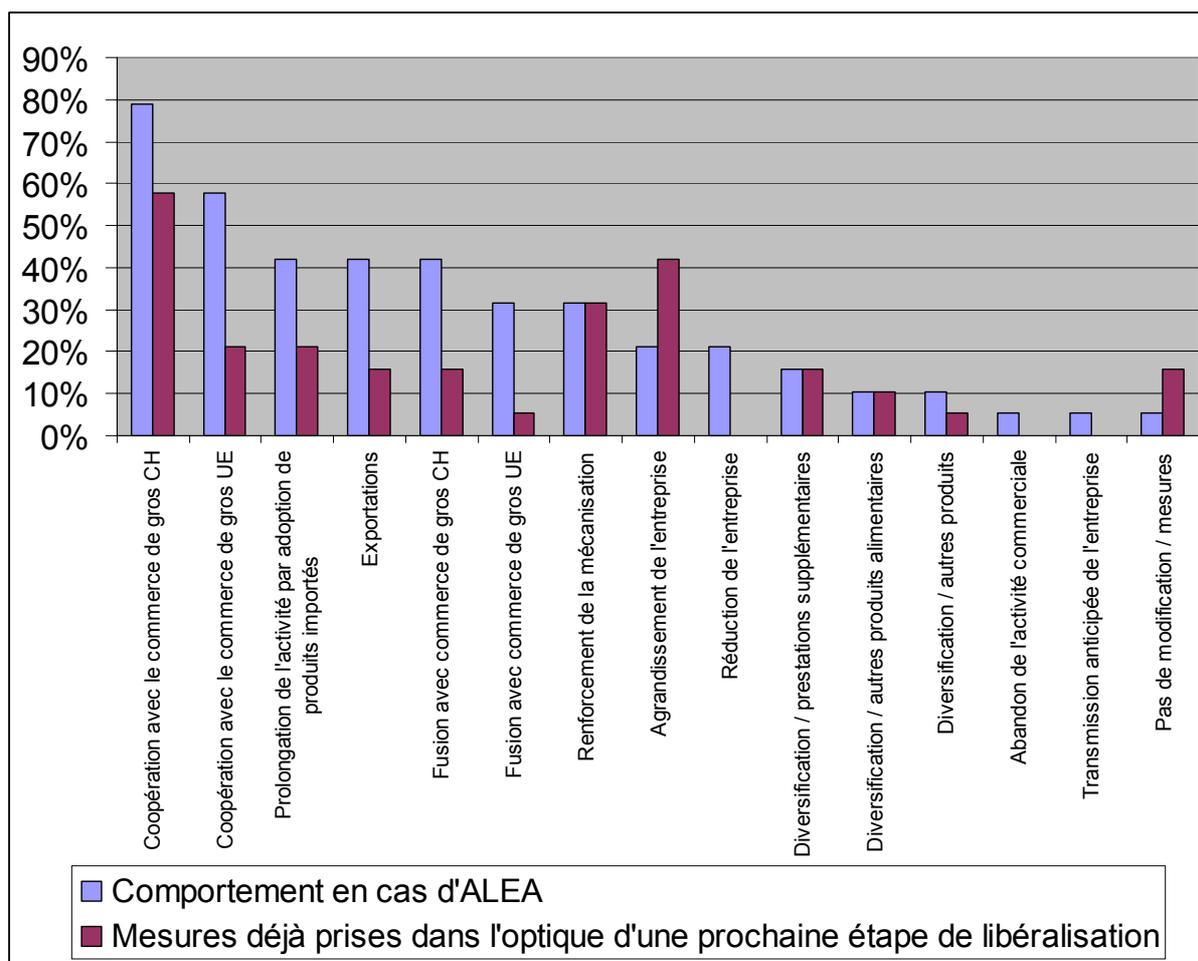


Illustration 4: Comportement prévu en cas d'accord de libre-échange agricole et mesures déjà prises en prévision d'une prochaine phase de libéralisation du marché (pourcentage de maisons de commerce de gros, plusieurs mentions possibles)

5 Structure des coûts des entreprises

Les producteurs de pommes de table, de tomates à grappes et de carottes de garde ont été interrogés quant à la structure de leurs coûts de production. Les exploitations ont été priées d'indiquer leurs coûts de production par ha de culture et les coûts de travail en aval de la culture (par kg). A partir des frais de production et du rendement par ha, il est naturellement possible de calculer les frais par kg; on peut ainsi mieux comparer entre eux les différents types de production.

Les coûts du travail des exploitations ont été recensés par le biais du nombre moyen d'employés (exprimé en pour cent d'emplois) et des salaires bruts moyens (faux-frais inclus) versés. Il était demandé aux producteurs d'inclure leur propre travail dans cette rubrique.

Quant aux grossistes, leurs frais ont été directement saisis par kg.

5.1 Producteurs de pommes de table

Les frais de production des producteurs de pommes de table sont présentés dans le Tableau 6. Nous y distinguons entre producteurs utilisant des filets anti-grêle et producteurs n'en utilisant pas. Les frais de production totaux sont légèrement plus élevés pour les premiers.

Les producteurs sans filets anti-grêle sont principalement ceux installés en Valais ou en Suisse romande, où les conditions climatiques diffèrent un peu de celles régnant dans d'autres régions productrices de Suisse. Notons que les producteurs avec filets anti-grêle ont aussi fréquemment des frais d'assurance anti-grêle, même si celle-ci est moins chère que pour les producteurs sans filets de protection.

Le groupe de frais de loin le plus important est celui du travail, qui représente en moyenne plus de 50% des frais de production de pommes de table. Ce montant élevé s'explique par le fait que les producteurs devaient intégrer leur propre travail dans l'analyse. Une étude comparative pour la région du Lac de Constance (Thurgovie, Baden-Württemberg) montre que les frais du travail et ceux de récolte sont sensiblement égaux (cf. LBBZ Arenenberg 2006). Le centre d'économie d'entreprise en horticulture (Zentrum für Betriebswirtschaft im Gartenbau, ZGB) compte que les charges salariales des exploitations productrices de fruits à pépins

représentent 43% du revenu des exploitations (ZGB 2006: A77). Si l'on admet que le résultat d'exploitation est positif, la part des frais de production est donc légèrement plus élevée.

Les frais d'activité en aval des producteurs de pommes de table sont notamment les frais de transport jusqu'aux commerçants, les déductions de calibrage et les contributions aux organisations. Nous ne tenons ici compte que des frais de transport, car ceux-ci sont nettement plus élevés que les autres.

	Production sans filets anti-grêle	Production avec filets anti-grêle	Total	Total (en %) ⁴
<i>Frais par ha de culture (en Fr.)</i>				
Matériel végétal	1255	1716	1458	
Engrais	445	444	445	
Protection phytosanitaire	2079	2220	2131	
Fixations	683	559	629	
Filets anti-grêle		2033	886	
Assurance anti-grêle	1502	1150	1374	
Irrigation	523	492	511	
Frais variables machines	1076	845	984	
Autres frais variables	215	146	187	
Frais fixes bâtiments	1195	1237	1213	
Frais fixes machines	1915	1398	1702	
Autres frais fixes	637	686	657	
Fermages	1341	1037	1220	
Intérêts	1092	1356	1198	
Coûts du travail	17702	16881	17352	
Total frais de production	31660	32201	31948	
<i>Rendement total (par ha, en kg)</i>	<i>35022</i>	<i>31830</i>	<i>33924</i>	
<i>Frais par kg de marchandise produite (en Fr.)⁵</i>				
Matériel végétal	0.041	0.055	0.047	4.7%
Engrais	0.014	0.015	0.015	1.5%
Protection phytosanitaire	0.064	0.070	0.066	6.6%
Fixations	0.020	0.019	0.019	1.9%
Filets anti-grêle		0.070	0.029	2.9%
Assurance anti-grêle	0.041	0.038	0.040	4.0%
Irrigation	0.013	0.010	0.012	1.2%
Frais variables machines	0.032	0.028	0.030	3.0%
Autres frais variables	0.007	0.005	0.006	0.6%
Frais fixes bâtiments	0.035	0.042	0.038	3.8%
Frais fixes machines	0.052	0.043	0.049	4.9%
Autres frais fixes	0.015	0.014	0.015	1.5%
Fermages	0.040	0.033	0.038	3.8%
Intérêts	0.033	0.043	0.037	3.7%
Coûts du travail	0.554	0.572	0.561	56.1%
Total frais de production	0.961	1.056	1.001	100.0%
Frais de transport jusqu'au commerçant (si existants)	0.074	0.047	0.065	

Tableau 6: Frais de production moyens pour les pommes de table

⁴ La ventilation des frais de production se fait en fonction du total des entreprises. Les frais de transport jusqu'au commerçant ne sont pas pris en compte, car ils ne concernent pas l'ensemble des producteurs.

⁵ Les frais par kg de marchandise produite ont été calculés au niveau de l'exploitation. Etant donné que quelques indications concernant les frais manquent, les frais moyens par hectare divisés par les rendements totaux moyens ne correspondent pas exactement aux frais par kg de marchandises indiqués dans le tableau.

5.2 Producteurs de carottes de garde

Les frais moyens des producteurs de carottes de garde se caractérisent comme suit: plus de la moitié des frais sont des frais de machines et de travail. Les activités en aval de la culture, s'il y en a, coûtent davantage que la production proprement dite.

	Frais de production par ha	Frais par kg	Frais en % des frais totaux par kg
<i>Frais de production:</i>			
Semences	1124	0.021	7.9%
Engrais	495	0.009	3.4%
Protection phytosanitaire	1001	0.018	6.7%
Irrigation	781	0.015	5.5%
Frais de machines (fixes et variables)	4008	0.075	28.1%
Assurance anti-grêle	372	0.007	2.5%
Autres frais variables	271	0.005	1.8%
Frais fixes bâtiments	1137	0.019	7.0%
Autres frais fixes	530	0.009	3.3%
Fermages	1038	0.020	7.6%
Intérêts	705	0.013	4.8%
Coûts du travail	3071	0.057	21.4%
Total des frais de production (sans activités en aval de la culture)	14533	0.268	100.0%
<i>Rendement total par ha (en kg)</i>	<i>56'500</i>		
<i>Frais des activités en aval:</i>			
Frais d'emballage de la récolte		0.027	
Entreposage		0.135	
Tri		0.061	
Lavage		0.102	
Emballages		0.135	
Emballages de transport		0.088	
Préparation des commandes		0.026	
Transport		0.078	
Total des frais d'activités en aval (si <u>toutes</u> les activités sont effectuées)		0.653	
<i>Prix de vente moyen obtenu:</i>			
Prix entreposage exclu		0.294	
Prix entreposage inclu		0.722	

Tableau 7: Frais de production moyens pour les carottes de garde

Les frais pour les activités en aval sont très variables. Etant donné que les exploitations produisant des carottes de garde sont toutes des exploitations mixtes, il ne leur a pas toutes été possible d'indiquer des frais précis par kg.

5.3 Producteurs de tomates à grappes

Dans la production de tomates à grappes, on distingue la culture avec substrat (hors sol) et la culture conventionnelle (cf. Tableau 8). Cette différenciation est essentielle, car ces deux modes de culture présentent de nettes différences. Pour ce qui est des activités en aval, elles sont étudiées toutes exploitations confondues.

Les frais de production des tomates à grappes doivent exclusivement être donnés en Fr. par kg, car les frais par ha sont moins significatifs; les cultures ne se font en effet pas toutes en même temps, ce qui oblige à relativiser l'importance des divers facteurs de coût, qui présentent d'importantes variations d'une entreprise à l'autre.

Le facteur de coût le plus important est de loin le travail. Mais d'autres coûts sont également élevés, notamment le chauffage et les frais fixes des serres (amortissement, location, leasing).

Comme pour les carottes de garde, les frais pour activités en aval présentent une forte variabilité. Les frais de transport sont particulièrement élevés dans le cas des tomates à grappes, car la fraîcheur est très importante, si bien qu'on ne peut souvent les transporter qu'en petites quantités. Les chiffres relativement élevés pour l'entreposage / la réfrigération s'expliquent par le fait qu'il faut disposer pour ce produit d'entrepôts frigorifiques important, mais que ceux-ci ne sont utilisés qu'une petite partie de l'année.

	Culture sur substrat (hors sol)			Culture conventionnelle		
	pro ha	pro kg	in %	pro ha	pro kg	in %
<i>Frais de production:</i>						
Plantons	53160	0.161	7.0%	54069	0.204	10.3%
Engrais	15403	0.046	2.0%	9757	0.039	2.0%
Protection phytosanitaire	12652	0.039	1.7%	8519	0.033	1.6%
Fumigénation				33923	0.112	5.6%
Frais de chauffage, CO2	143641	0.423	18.5%	104696	0.365	18.4%
Irrigation	14334	0.045	1.9%	9375	0.040	2.0%
Voiles de protection	22403	0.065	2.8%	15394	0.049	2.5%
Autres frais variables	6818	0.021	0.9%	5167	0.017	0.8%
Assurance anti-grêle	7163	0.023	1.0%	4281	0.013	0.7%
Frais de machines	24751	0.077	3.4%	7819	0.028	1.4%
Frais fixes bâtiment	127518	0.346	15.1%	48889	0.220	11.1%
Autres frais fixes	22218	0.076	3.3%	6000	0.019	0.9%
Fermages, intérêts	45505	0.128	5.6%	24813	0.090	4.5%
Salaires	288354	0.838	36.6%	197538	0.760	38.2%
Total frais de production	783918	2.287	100.0%	530238	1.988	100.0%
<i>Rendement total par ha (en kg)</i>	<i>348'000</i>			<i>277'000</i>		
Frais pour activités en aval (en Fr. par kg)						
			Culture hors sol et conventionnelle			
Frais d'emballage de la récolte			0.035			
Entreposage / réfrigération			0.046			
Tri			0.073			
Emballages et emballages de transport			0.206			
Préparation des commandes			0.068			
Transport			0.097			
Total activités en aval (si <u>toutes</u> les activités sont effectuées)			0.525			
Prix de vente moyen obtenu (en Fr. par kg)			2.13			

Tableau 8: Frais de production moyens pour les tomates à grappes

5.4 Commerce de gros

5.4.1 Commerce de gros de pommes de table

Près d'un tiers des frais du commerce de gros de pommes de table est représenté par les coûts du travail pour les employés fixes. Les emplois saisonniers n'ont par contre qu'un impact financier négligeable. Etant donné que les pommes de table sont généralement conservées longtemps, leur entreposage exige des bâtiments et des installations onéreux, ce qui génère des frais fixes importants (13% des frais totaux). Les frais de transport et de matériel d'emballage représentent chacun environ 10%.

Le prix d'achat moyen du commerce de gros ne correspond pas au prix payé au fournisseur, car il peut y avoir des étapes intermédiaires, p.ex. la prise en charge à la ferme.

	Prix / frais par kg (en francs)	Pourcentage par rapport aux frais totaux du commerce de gros
<i>Prix d'achat du commerce de gros</i>		
Prix Gala cl. I 65-85 mm	1.307	
Prix Gala cl. II, 60-85 mm	0.586	
Prix Golden, cl. I, 70-85 mm	1.064	
Prix Golden, cl. II, 65-85 mm	0.503	
<i>Prix de vente moyen réalisé:</i>	1.810	
<i>Frais moyens:</i>		
Energie	0.027	4%
Eau	0.005	1%
Intrants	0.003	0%
1MCP	0.016	2%
Matériel d'emballage	0.084	11%
Frais de machines variables	0.020	3%
Frais de transport variables	0.076	10%
Coûts du travail pour les collaborateurs fixes	0.265	35%
Salaires saisonniers	0.007	1%
Autres frais variables	0.024	3%
Frais fixes bâtiments	0.100	13%
Frais fixes machines	0.050	7%
Frais fixes parc de véhicules de transport	0.033	4%
Autres frais fixes	0.021	3%
Intérêts	0.021	3%
Total des frais	0.751	100%

Tableau 9: Prix et frais moyens du commerce de gros de pommes de table

5.4.2 Commerce de gros de carottes de garde

Comme c'est le cas pour le commerce de gros de pommes de table, les salaires représentent près d'un tiers des frais totaux du commerce de gros de carottes de garde. Sont également importants les frais de transport (variables + fixes: 24%) et d'emballage (16%).⁶

	Prix / frais par kg (en francs)	Pourcentage par rapport aux frais totaux du commerce de gros
<i>Prix d'achat du commerce de gros:</i>		
Prix d'achat à des exploitations ne disposant pas d'entrepôts propres (entre parenthèses: pourcentage des achats totaux)	0.353 (80%)	
Prix d'achat à des exploitations disposant d'entrepôts propres (entre parenthèses: pourcentage des achats totaux)	0.400 (20%)	
<i>Prix de vente moyen réalisé</i>	0.976	
<i>Frais moyens:</i>		
Energie	0.007	2%
Eau	0.009	3%
Intrants	0.000	0%
Matériel d'emballage	0.054	16%
Frais variables machines	0.009	3%
Frais variables transport	0.071	21%
Coûts du travail pour les collaborateurs fixes	0.096	29%
Coûts du travail pour les travailleurs saisonniers	0.000	0%
Autres frais variables	0.053	16%
Frais fixes bâtiments	0.014	4%
Frais fixes machines	0.008	2%
Frais fixes parc de véhicules de transport	0.010	3%
Autres frais fixes	0.000	0%
Intérêts	0.005	1%
Total des frais de production	0.335	100%

Tableau 10: Prix et frais moyens du commerce de gros de carottes de garde

⁶ Etant donné que le commerce de gros de carottes de garde ne représente généralement pas l'activité centrale des entreprises interrogées, respectivement que celles-ci font le commerce de très nombreuses variétés de fruits et de légumes, certaines d'entre elles n'ont pas été en mesure de fournir des données précises quant à la structure de leurs frais de gestion. Les chiffres présentés ici ne sont donc basés que sur les données d'un petit nombre d'entreprises et il faut tenir compte de ce fait lors de leur analyse.

5.4.3 Commerce de gros de tomates à grappes

Du fait de leurs propriétés spéciales, les tomates à grappes exigent un emballage de plus grande qualité que les pommes ou les carottes, ce qui explique que le matériel d'emballage occasionne presque un tiers du coût. Les autres facteurs importants sont les frais de transport; en effet, les tomates à grappes ne peuvent pas être entreposées (longtemps) et il faut par conséquent de nombreux transports pour en prendre livraison auprès du producteur et les livrer encore fraîches au client. Le travail représente quant à lui près de 20% du coût.⁷

	Prix / frais par kg (en francs)	Pourcentage des frais totaux
<i>Prix d'achat du commerce de gros:</i>		
Prix franco producteur	2.100	
Prix franco centre de collecte	2.430	
<i>Prix de vente moyen réalisé</i>	2.640	
<i>Frais moyens:</i>		
Energie	0.010	3%
Eau	0.001	0%
Intrants	0.000	0%
Matériel d'emballage	0.097	30%
Frais variables machines	0.010	3%
Frais variables transport	0.088	28%
Coûts du travail pour les collaborateurs fixes	0.051	16%
Coûts du travail pour les travailleurs saisonniers	0.005	2%
Autres frais variables	0.010	3%
Frais fixes bâtiments	0.020	6%
Frais fixes machines	0.012	4%
Frais fixes parc de véhicules de transport	0.002	1%
Autres frais fixes	0.010	3%
Intérêts	0.003	1%
Total des frais	0.317	100%

Tableau 11: Prix et frais moyens du commerce de gros de tomates à grappes

⁷ Etant donné que le commerce de gros de tomates à grappes ne constitue généralement pas l'activité centrale des entreprises interrogées et que celles-ci font le commerce de nombreuses et très diverses variétés de fruits et de légumes, certaines entreprises n'ont pas été en mesure de donner des indications précises concernant la structure de leurs frais. Les chiffres présentés ici ne sont donc basés que sur les données d'un petit nombre d'entreprises et il faut tenir compte de ce fait lors de leur analyse.

6 Comparaison des prix réalisés

Il n'est pas simple d'établir une comparaison directe des prix réalisés dans divers pays pour les produits étudiés ici, car les structures de commercialisation de la Suisse diffèrent de celles d'autres pays. En Suisse, le commerce de gros a une grande importance et son rôle traditionnel est de regrouper l'offre des producteurs, ainsi que de préparer, d'entreposer, de transporter et de revendre la production aux détaillants ou aux entreprises de transformation. Dans beaucoup de pays de l'UE et pour les produits analysés ici, soit les entreprises sont plus grandes qu'en Suisse, soit elles sont regroupées sous forme de communautés de producteurs. Ces dernières peuvent donc livrer directement aux détaillants ou aux entreprises de transformation. Selon les estimations d'experts, le commerce de détail allemand couvre 50% de ses besoins en fruits et légumes frais en s'adressant directement aux producteurs (Ammann 2003).

Les comparaisons de prix au sein de l'UE sont rendues possibles par la publication par la Commission européenne des prix réalisés pour les fruits et les légumes sur le marché dans des régions sélectionnées de l'UE. Ces prix s'entendent franco centrale d'emballage, sans TVA et pour des produits de classe 1 triés, emballés et le cas échéant rangés sur palettes. L'illustration 5 présente les prix moyens pour la récolte 2005. Les prix suisses les mieux comparables sont ceux du commerce de gros, car c'est à cet échelon seulement que les produits sont triés et emballés. Comme les prix de vente réalisés du commerce de gros comprennent en règle générale aussi les frais de transport jusqu'aux clients, ces frais ont dans notre analyse été ajoutés aux prix UE (surcoût: 0.08 Fr./kg) de manière à faciliter la comparaison.

L'illustration 5 met en évidence les fortes différences de prix entre la Suisse et les pays de l'UE mentionnés. Dans ces pays, les carottes sont par exemple au moins 40% moins chères qu'en Suisse. En Allemagne et en Pologne, on peut même les acheter pour un tiers du prix suisse.

En Autriche et à l'échelon considéré ici, les tomates à grappes sont 33% moins chères qu'en Suisse. Et l'économie est de près de la moitié du prix suisse en Espagne et aux Pays-Bas.

Le prix obtenu pour les pommes de table dans les pays de l'UE cités ici atteint tout au plus 50% du prix qu'obtiennent les grossistes suisses.

Ces exemples montrent avec une éloquence impressionnante qu'en cas d'adoption d'un ALEA, les prix réalisés en Suisse subiront une très forte pression.

Les exigences concernant la préparation de la marchandise sont légèrement moins sévères dans l'UE qu'en Suisse, ce qui justifie une légère différence de prix. Mais cela n'explique toutefois qu'en très petite partie les différences de prix présentées ici.

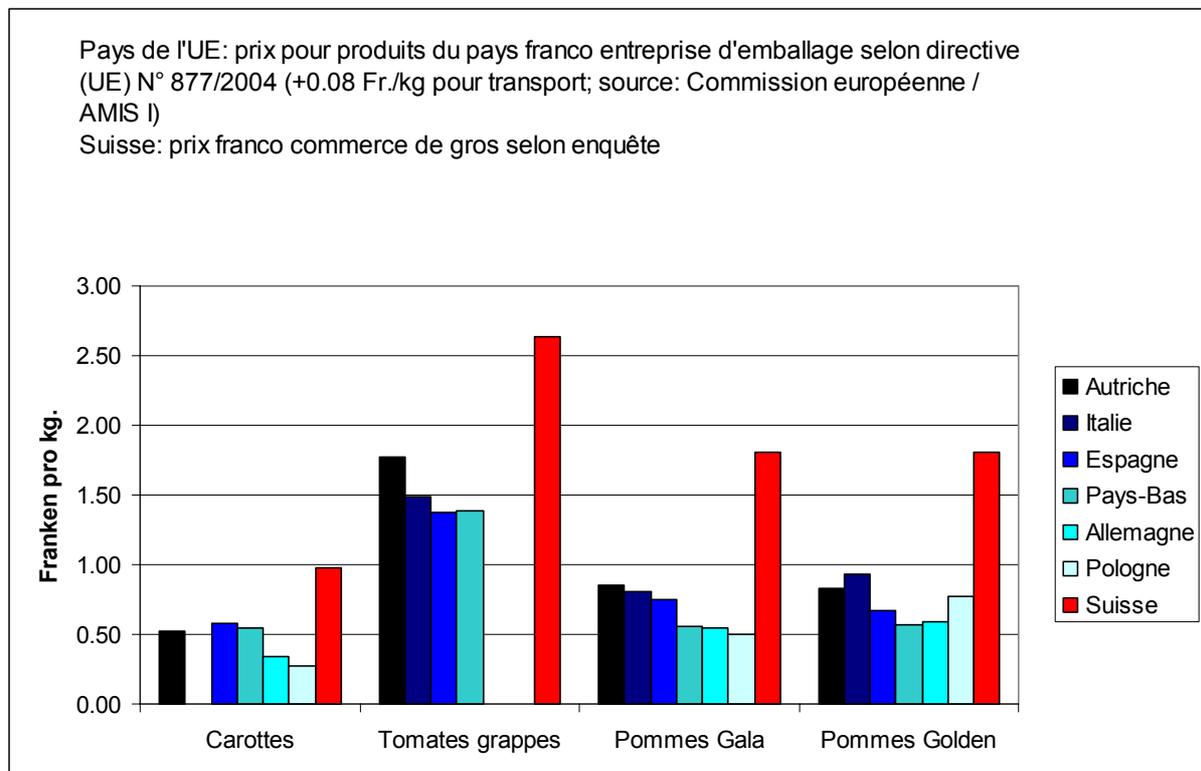


Illustration 5: Comparaison des prix entre la Suisse et une sélection de pays de l'UE; récolte 2005⁸

L'illustration 5 démontre qu'il existe aussi d'importantes disparités entre pays de l'UE; celles-ci sont dues à des différences de prix de production et d'intensité de la concurrence. On peut encore citer deux autres raisons empêchant un nivellement total des prix au sein du marché commun: Dans le cas de produits à faible valeur financière par rapport au poids, les frais de transport acquièrent une certaine importance et empêchent une adaptation complète des prix. En outre, il existe probablement dans chaque pays une préférence pour les produits indigènes, ce qui permet aux producteurs locaux de pratiquer le cas échéant des prix légèrement plus élevés que ceux des producteurs étrangers.

En analysant les données de l'illustration 5, il faut avoir à l'esprit que celle-ci ne donne aucune indication sur les quantités vendues. Il est probable que dans un pays tel que l'Autriche, dont le niveau de prix est relativement élevé, on vend aussi des produits meilleur marché provenant d'autres pays de l'UE. Inversement, on ne trouvera probablement pas ou exceptionnellement seulement des produits de pays à haut niveau de prix sur le marché de pays à faible niveau de coût.

	Suisse	Vinschgau	Bodensee
<i>Vente au commerce:</i>			
Commerce Gala cl. 1	1.18		0.50
Commerce Gala cl. 2	0.54		0.22
Commerce Golden cl. 1	1.03		0.43
Commerce Golden cl. 2	0.48		0.20
Prix moyen Gala (hypothèse: 80% cl. 1, 20% cl. 2)	1.05	0.53	0.44
Prix moyen Golden (hypothèse 80% cl. 1, 20% cl. 2)	0.92	0.57	0.38
<i>Vente directe:</i>			
Gala cl. 1	2.04		
Gala cl. 2	1.59		
Golden cl. 1	1.91		
Golden cl. 2	1.53		
<i>Pourcentage écoulé en vente directe</i>	<i>11%</i>		
Sources: Suisse: recensement personnel Vinschgau: VI.P, Bodensee: Marktgemeinschaft Bodensee			

Tableau 12: Prix de vente moyen réalisés (en Fr./kg) pour les pommes de table en Suisse, dans le Vinschgau et dans la région du Bodensee, côté allemand

La comparaison des prix effectuée jusqu'ici porte sur l'échelon du commerce de gros. Nous procéderons ici à une comparaison des prix à la production à l'exemple des pommes de table. A proximité immédiate de la Suisse, dans le Vinschgau, Tyrol du Sud, et dans la région située du côté allemand du Lac de Constance, il existe deux grandes zones de production de pommes de table. Dans le cas d'un libre-échange agricole, celles-ci constitueraient probablement la plus importante concurrence pour les producteurs de Suisse. Un sondage concernant les prix payés aux producteurs durant la saison 2005 a été mené dans la communauté de marché Bodenseeobst et auprès de la VI.P Vinschgau. Ces prix ne comprennent pas les coûts d'entreposage, de traitement et de commercialisation et se prêtent donc à une comparaison des prix à la production avec la Suisse. Les producteurs du Vinschgau et de la région du Lac

⁸ Aucune valeur n'est indiquée pour certains pays de l'UE, car ceux-ci ne sont pas considérés comme „marchés représentatifs“. Pour ces pays, il aurait bien été possible de se procurer les prix auprès d'autres sources, mais pour des raisons de comparabilité insuffisante nous y avons renoncé.

de Constance ne touchent qu'environ 50% du prix moyen payé aux producteurs situés en Suisse, le niveau des prix étant plus bas dans la seconde région que dans la première. Le Tableau 12 donne un aperçu détaillé de la situation en matière de prix à la production.

Les prix réalisés à la vente directe sont nettement plus élevés en Suisse que les prix de vente au commerce, mais la vente directe reste secondaire (en moyenne 11% des ventes) pour la plupart des entreprises.

7 Comparaison de quelques facteurs de coûts des entreprises en Suisse et dans des pays de l'UE

Dans les chapitres précédents, nous avons dressé un état des lieux des coûts de production des entreprises suisses et commenté les importantes différences qui existent avec le niveau des prix dans l'UE. Dans le présent chapitre, nous allons exposer les raisons de ces disparités par une comparaison des coûts d'une sélection de facteurs de production. Le Tableau 13 ci-après donne un aperçu des coûts de quelques facteurs de production. Certains facteurs et conditions générales ne peuvent pas être reproduits sous forme de tableau en raison de l'absence de valeurs moyennes fiables pour la Suisse ou pour l'UE (p.ex. aides publiques). Ils ne seront par conséquent commentés que dans le texte.

	Prod. Pommes de table	Prod. Carottes de garde	Prod. Tomates à grappes	Grossistes	Moyenne CH	Moyenne UE
Coûts du travail pour les collaborateurs fixes (Fr./h)	28.0	31.9	31.4	36.4	31.9	15.8⁹
Coûts du travail pour les saisonniers (Fr./h)	19.4	21.0	21.8	19.2	20.3	10.4¹⁰
Electricité (par kWh)		.1703	0.1667	.1289	.132	.109¹¹
Gaz naturel (par kWh)			.054	.057	.055	.038¹²
Mazout (par 100 l)		64.32	62.24	67.65	64.7	78.1¹³
Diesel (par 100 l)	161.3	161.4	157.8		160.2	105.5¹⁴
Elimination des déchets verts (par tonne)		37.50	229.44	107.65		
Approvisionnement en eau (m ³)	1.14	1.28	1.34	1.55	1.33	1.73¹⁵
Elimination des eaux usées (m ³)				1.42		

Tableau 13: Coûts moyens d'un choix de facteurs de production (en francs)

⁹ Moyennes des pays suivants: Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Espagne

¹⁰ Moyennes des pays suivants: Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Espagne.

¹¹ Moyennes CH et UE: courant industriel.

¹² Moyenne pour les utilisateurs industriels (I3-1) en 2005 sans TVA dans l'UE-25. Source: Eurostat Database.

¹³ Prix d'achat moyen pour les moyens de production agricoles en 2005 pour tous les pays de l'UE sur lesquels des chiffres sont disponibles. La valeur ne tient pas compte des réductions pour le chauffage des serres. Source: Eurostat Database.

¹⁴ Prix d'achat moyen pour les moyens de production agricoles en 2005 pour tous les pays de l'UE sur lesquels des données sont disponibles. Source: Eurostat Database.

¹⁵ La valeur pour la Suisse correspond à la moyenne des entreprises interrogées. La valeur pour les entreprises industrielles suisses est supérieure: elle se situe à environ 1 fr. 60. Valeur en UE: moyenne pour le Danemark, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Belgique, la France, les Pays-Bas, l'Italie, la Finlande, l'Espagne et la Suède. Source: NUS Consulting (2005).

7.1 Coûts du travail

Le Tableau 14 donne un aperçu des coûts moyens de personnel (salaires mensuels bruts + charges accessoires aux salaires) des producteurs et grossistes considérés. A relever que la différence entre les collaborateurs fixes et les travailleurs saisonniers est relativement faible chez les producteurs. Seuls les grossistes affichent une différence plus importante des coûts entre les deux catégories de personnel, les travailleurs saisonniers étant néanmoins ici numériquement insignifiants. On observe que les coûts pour les travailleurs saisonniers et les aides aux récoltes se situent au même niveau

Les coûts du travail sont légèrement inférieurs chez les producteurs de pommes de table par rapport à ceux des producteurs de carottes de garde et de tomates à grappes. Cette différence est probablement due à la plus grande taille de l'échantillon dans le sondage pour les pommes de table, qui inclut également des entreprises relativement petites.

	Prod. Pommes de table	Prod. Carottes de garde	Prod. Tomates à grappes	Grossistes	Moyenn e
<i>Coûts mensuels du travail (calculés pour un taux d'occupation de 100%, y c. charges sociales endossées par l'employeur)</i>					
Collaborateurs fixes	4748	5422	5338	6188	5424
Travailleurs saisonniers	3876	4190	4367	3840	4068
Aides aux récoltes	3812	4109	4331		4084
<i>Coûts horaires du travail (y c. charges sociales endossées par l'employeur)</i>					
Collaborateurs fixes	28.0	31.9	31.4	36.4	31.9
Travailleurs saisonniers	19.4	21.0	21.8	19.2	20.3
Aides aux récoltes	19.1	20.5	21.7		20.4

Tableau 14: Coûts moyens du travail (en francs), y c. charges accessoires au salaire¹⁶

¹⁶ Le sondage portait sur le salaire mensuel brut, y c. les charges accessoires au salaire. Mais il est très probable que les salaires indiqués initialement par les producteurs et les grossistes ne tenaient généralement pas compte des charges salariales additionnelles. Autrement, on s'explique difficilement comment le salaire mensuel brut prescrit pour les travailleurs saisonniers puisse être inférieur au salaire minimal prescrit par la législation. Le salaire minimal pour les travailleurs saisonniers (y c. charges accessoires au salaire) se situait en 2005 à environ 3600 francs/mois, celui des aides aux récoltes à environ 3000 francs. Quelques sondages téléphoniques effectués auprès des producteurs confirment que les charges accessoires au salaire n'avaient pas été prises en compte comme demandé. C'est pourquoi les valeurs indiquées par les producteurs et les grossistes ont été multipliées par un facteur 1,2. Même après cette correction, les valeurs résultantes pour la main-d'oeuvre saisonnière ne dépassent pas le salaire minimal.

Pour ce qui concerne les coûts horaires du travail, les différences relatives entre le personnel fixe et la main-d'oeuvre saisonnière/les aides aux récoltes sont légèrement supérieures aux différences de coûts mensuels du travail. Cela s'explique par le fait que pour le personnel fixe, on s'est basé sur un temps de travail hebdomadaire (en moyenne sur l'année) inférieur et sur un 13e salaire mensuel.

En partant des valeurs des producteurs et des grossistes en Suisse, on obtient des coûts moyens de personnel de 31,9 francs par heure pour les collaborateurs fixes et de 20,3 francs par heure pour la main-d'oeuvre saisonnière (y c. toutes les charges accessoires au salaire, cf. Tableau 14). Au Tableau 15, ces valeurs sont comparées aux valeurs correspondantes dans quelques pays de l'UE. La comparaison n'est possible qu'avec les données pour les années 2001 et 2002. Eurostat, l'Office statistique des communautés européennes, publie certes chaque année pour diverses branches des chiffres concernant les coûts horaires moyens de personnel dans les pays membres, mais pas pour l'agriculture. Les chiffres de 2001/2002 semblent toutefois se prêter à une comparaison étant donné qu'en Allemagne, en France, en Italie, dans les Pays-Bas et en Espagne, des changements importants au niveau des coûts de personnel sont peu probables. Pour la Pologne également, on ne disposait de données que pour l'année 2001. Mais comme les coûts salariaux ont nettement augmenté depuis l'intégration de ce pays dans l'UE, les valeurs de l'année 2001 ont été multipliées par le facteur 2.¹⁷

Il apparaît clairement que les coûts de personnel sont nettement plus élevés en Suisse que dans les pays de l'UE indiqués. La différence la plus faible est constatée dans la comparaison Suisse - Pays-Bas, mais elle est encore de 33% pour les collaborateurs fixes et de plus de 50% pour la main-d'oeuvre saisonnière. La main-d'oeuvre saisonnière, notamment, est donc nettement plus chère, et même très souvent plus de deux fois plus chère en Suisse que dans d'autres pays de l'UE. En Allemagne, par exemple, pratiquement toute la main-d'oeuvre saisonnière vient de pays où les salaires sont bas, ce qui permet de restreindre les coûts de personnel dans ce domaine.

sent que de manière insignifiante le salaire minimal prescrit par la législation, pour les producteurs de pommes de table et les grossistes. Cela prouve que le procédé est pertinent.

Pour convertir les coûts mensuels en coûts horaires du travail, on part pour les collaborateurs fixes de 48 semaines de travail à 46 heures = 2208 heures de travail par année, et de 13 salaires mensuels par année. Pour les aides aux récoltes et la main-d'oeuvre saisonnière, on se base sur 48 semaines de travail fictives à 50 heures = 2400 heures de travail par année, et sur 12 salaires mensuels par année.

¹⁷ L'Office statistique de Pologne indique pour 2004 un coût du travail de 19.37 PLN par heure travaillée dans le secteur agricole, ce qui correspond à peu près à 7 fr. 40 (Central Statistical Office 2005). Le chiffre de 7 fr. 80 pour les collaborateurs fixes, en 2005, semble par conséquent réaliste.

La plus grande différence au niveau des coûts salariaux est constatée avec la Pologne. Les salaires y sont inférieurs d'un facteur 4 (collaborateurs fixes) et d'un facteur 6 (main-d'oeuvre saisonnière) à ceux de Suisse. Les coûts salariaux en Suisse sont presque exactement deux fois plus élevés que la moyenne des pays de l'UE considérés (cf. Tableau 13).

	Suisse	Allemagne (RNW)	France (Maine-et-Loire)	Italie (Bolzano)	Pays-Bas	Pologne	Espagne
<i>Année de référence</i>	2005	2001	2001	2002	2002	(2005)	2001
Coûts du travail collaborateurs fixes (Fr./h)	31.9	20.9 <i>Aides</i>	17.1 <i>Salaire minimum</i>	14.7	24.0 <i>Collaborateurs des cultures</i>	(7.8)	10.1
Coûts du travail main-d'oeuvre saisonnière (Fr./h)	20.3	10.1 ¹⁸	13.2	13.3	13.3	(3.6)	9.5

Source des données pour les pays de l'UE: Jacobsen, B.; Rothenburger, W. (2004). Source des données pour la Suisse: calculs propres sur la base de sondages.

Tableau 15: Comparaison CH-UE des coûts de personnel dans le domaine agricole

Lorsque l'on compare la compétitivité d'entreprises ou de pays, on ne peut pas comparer seulement la valeur absolue des salaires. Il faut également tenir compte de la productivité des collaborateurs. Jacobsen et Rothenburger (2004: 76ss) montrent pour les pays de l'UE que dans ceux qui affichent des coûts du travail élevés, la productivité du travail est généralement élevée, ce qui compense en partie les importantes différences au niveau des coûts du travail. Dans le domaine considéré, toutefois, il est peu probable que la productivité du travail en Suisse soit plus élevée qu'en Allemagne ou aux Pays-Bas, par exemple. C'est la raison pour laquelle on constate de grands écarts au niveau des coûts du travail (et des coûts salariaux unitaires) entre la Suisse et l'UE.

Nous avons encore procédé brièvement à une comparaison au niveau des coûts du travail dans l'industrie et le secteur des services. Selon une enquête de l'Office fédéral de la statistique, les coûts du travail suisses dans de vastes domaines du secteur des services s'élevaient

¹⁸ Valeur pour 2005. En 2005, le salaire horaire pour la main-d'oeuvre saisonnière était en Allemagne de 5.42 EUR/heure. Depuis l'adhésion de la Pologne à l'UE, les employeurs doivent en plus verser 20% de plus à l'assurance sociale polonaise (FAZ 2005). Cela correspond à un montant de 10.1 francs/heure, un chiffre qui n'est que très légèrement supérieur aux 9.60 francs / heure indiqués chez Jacobsen /Rothenburger (2004) pour 2001.

en moyenne à 50.70 Fr. par heure travaillée. La Suisse se place ainsi dans le peloton de tête parmi les pays de l'Europe (OFS 2006). Les pays voisins de la Suisse (Allemagne, France, Italie et Autriche) sont à cet égard eux aussi au-dessus de la moyenne de l'UE, avec des valeurs comprises entre 37.70 Fr. et 44 Fr.. En Pologne, nouveau membre de l'UE qui est en train prendre de l'importance comme exportateur de produits agricoles, les coûts horaires du travail ne sont que d'environ 7.85 Fr..

L'Institut de l'économie allemande (2006) donne pour l'industrie un chiffre d'environ 40 Fr. par heure de travail. La Suisse se place ainsi dans le peloton de tête parmi les pays de l'Europe, alors que la Norvège, le Danemark, l'Allemagne (de l'ouest), la Finlande et la Belgique affichent même des coûts du travail légèrement plus élevés, généralement en raison de coûts de personnel additionnels. Pour la Pologne, l'Institut indique un chiffre de seulement 6 Fr. De manière générale, on peut conclure que les écarts au niveau des coûts du travail entre la Suisse et les pays limitrophes sont moins prononcés dans le domaine de l'industrie et des services que dans le secteur agricole.

7.2 Electricité

Il n'y a pas que les coûts du travail qui sont élevés, en Suisse. Les tarifs de l'électricité y sont également situés à un haut niveau. Le seco / Enerprice.ch indiquent pour la Suisse (2004) un tarif moyen de 13.2 centimes par KWh pour le courant industriel. Les entreprises sondées paient entre 13 centimes (commerce de gros) et 17 centimes (producteurs de carottes de garde). Les écarts de prix sont probablement imputables aux différences au niveau des volumes utilisés. Le prix payé pour l'électricité par les grossistes correspond presque exactement au prix moyen du courant industriel en Suisse.

Dans l'espace européen, les prix du courant industriel les plus élevés sont enregistrés en Italie (16.0 ct./KWh), suivie de l'Allemagne (13.5 ct./KWh), de l'Irlande (12.7 ct./KWh), du Luxembourg (12.5 ct./KWh) et de la Belgique (12.0 ct./KWh). Les prix du courant industriel sont bas en Grande-Bretagne (7.8 ct./KWh), en Suède (8.1 ct./KWh), en Espagne (8.8 Ct./KWh) et en France (9.0 ct./KWh). La moyenne dans l'UE se situe à environ 10.9 ct./KWh, une valeur en dessous du prix suisse. De plus, il existe dans certains pays européens des rabais pour l'électricité, mais nous ne pouvons pas analyser ici ce système dans le détail (cf. Jacobsen/Rothenburger 2004).

Un prix de l'électricité plus élevé que dans d'autres pays a un impact négatif sur la compétitivité des entreprises suisses analysées. Mais il faut en même temps considérer que les prix de l'électricité dans des pays concurrents tels que l'Italie, l'Allemagne et la Belgique, ils atteignent un niveau plus élevé ou comparable à celui de la Suisse. Les entreprises de production et les grossistes arrivent quand même à rester compétitives, probablement en raison d'avantages au niveau des coûts d'autres facteurs de production et de l'exploitation des économies d'échelle.

7.3 Gaz naturel

Le prix moyen du gaz naturel dans l'UE des 25 est d'environ 0.038 Fr./KWh (cf. Tableau 13). Les entreprises analysées ici paient environ 45% de plus. Une comparaison entre les pays de l'UE montre que le prix du gaz naturel utilisé dans l'agriculture est le plus bas dans les Pays-Bas (Jacobsen/Rothenburger 2004: 99). La disponibilité en grandes quantités de gaz naturel de la mer du Nord crée en effet des conditions spéciales pour l'agriculture et en particulier pour les grands utilisateurs de gaz naturel. Le prix bas du gaz naturel explique l'ampleur de la production sous serre dans les Pays-Bas, où les serres sont presque exclusivement chauffées au gaz. En l'an 2005, le prix du gaz naturel aux Pays-Bas était, en francs suisses, de 0.030 Fr./KWh (Landbouw-Economisch Instituut/ Centraal Bureau voor de Statistiek 2006: 139)¹⁹, alors que les entreprises suisses considérées dans l'étude l'ont payé environ 85% de plus. En Allemagne et en Pologne, les prix du gaz naturel sont nettement au-dessus de la moyenne de l'UE, mais par contre plus bas qu'en Suisse.

7.4 Eau

Pour les producteurs et grossistes, le prix moyen de 1000 litres d'eau est de 1.33 Fr. (cf. Tableau 13). Une étude du NUS Consulting Group (2005) a enregistré les prix de l'eau les plus élevés dans le monde au Danemark, avec 2.75 Fr. par m³, celui-ci étant suivi de l'Allemagne, avec 2.58 Fr.. Situés dans une fourchette de 1.72 – 2.11 Fr., les prix de l'eau en Grande-Bretagne, en Belgique, en France et aux Pays-Bas sont également au-dessus du ni-

¹⁹ Ce chiffre est valable pour un grand volume d'utilisation (plus de 170 000 m³).

veau suisse. Parmi les pays de l'UE considérés dans l'étude, seuls les pays suivants d'Europe occidentale affichent des prix de l'eau inférieurs à ceux de la Suisse: Italie, Finlande, Espagne et Suède (cf. NUS Consulting 2005). L'eau potable est également bon marché en Europe de l'Est.

Les producteurs de pommes de table, de carottes de garde et de tomates à grappes paient moins par m³ d'eau que les entreprises de commerce de gros, disparité probablement imputable aux volumes d'utilisation plus importants et à des différences régionales de prix (cf. Tableau 13).

Les coûts d'approvisionnement en eau ne représentent en moyenne pas plus de 3% des coûts globaux des entreprises de commerce de gros considérées. En comparaison internationale, le prix de l'eau potable en Suisse ne peut pas être considéré comme excessif. Par conséquent, il est probable que le prix de l'eau ne soit pas un facteur déterminant des coûts élevés en Suisse.

Les coûts d'élimination des eaux usées ne sont pas analysés ici dans le détail. Mais de manière générale, ils sont élevés lorsque les coûts d'approvisionnement en eau sont élevés.

7.5 Aides publiques

Les aides publiques ne jouent qu'un rôle secondaire pour les entreprises considérées. Les producteurs de pommes de table et de carottes de garde touchent des paiements directs de l'ordre de 1600 Fr. par an et par hectare de surface cultivée (1200 Fr. de contribution générale à la surface et 400 Fr. de contribution supplémentaire pour les terres ouvertes et les cultures pérennes). Ces contributions couvrent environ 5% (pommes de table) et 10% (carottes de garde) des coûts de production.

Les producteurs de tomates à grappes ne reçoivent pas de paiements directs, car la culture sous serre ne donne pas droit à des contributions. Les grossistes eux non plus ne touchent pas de paiements directs.

Le montant des contributions à la surface et des paiements directs dans l'UE est déterminé par un système complexe que nous essaierons de préciser brièvement ici : les paiements directs comprennent la prime d'exploitation dé耦lée et les paiements spécifiques pour les cultures de plantes énergétiques et de protéagineux, la production de fruits à coque, de pommes de terre farineuses et de tabac. Le montant de la contribution liée à la surface varie selon l'Etat et la région au sein de l'UE. En Allemagne, la contribution, convertie en francs

suisses, liée à la surface était en 2005 d'au moins 395 Fr./ha (Basse-Saxe) et d'au plus 499 Fr./ha (Thuringe). Les contributions versées pour les surfaces herbagères permanentes sont moindres et elles sont inexistantes pour les cultures fruitières. Par ailleurs, il existe des subsides à la surface pour les cultures écologiques dont les cultures fruitières peuvent également profiter (BMELV 2006).

Une autre mesure de soutien dont les entreprises suisses peuvent en partie également profiter est l'ensemble des contributions aux améliorations structurelles et les crédits d'investissement. En Suisse toutefois, les contributions pour les améliorations structurelles ne sont octroyées qu'aux entreprises rurales de transformation et non aux entreprises artisanales. Le tableau 16 donne un aperçu de la part moyenne à la totalité des coûts d'investissement des entreprises analysées couverte par des contributions pour les améliorations structurelles et/ou par des crédits d'investissement de la Confédération et du canton. La grande majorité des producteurs et des entreprises de commerce de gros n'a pas reçu de telles contributions. Certaines en ont touché à hauteur de 30% au maximum. La part se situe toutefois en moyenne seulement entre 3% et 7%.

Seul un grossiste a déclaré avoir profité de mesures pour l'amélioration structurelle. Toutes les autres entreprises n'ont touché de la Confédération ou du canton ni contributions pour les améliorations structurelles ni crédits d'investissement. Cette situation est probablement due à la restriction déjà mentionnée des contributions aux entreprises paysannes de transformation.

	Prod. pommes de table	Prod. carottes de garde	Prod. tomates à grappes	Grossistes
Part moyenne à la totalité des coûts de placement et d'investissement couverte par des contributions aux améliorations structurelles et/ou des crédits d'investissements de la Confédération et du canton	4.4%	6.7%	2.7%	0.9%

Tableau 16: Part moyenne couverte par les contributions à l'amélioration structurelle / des crédits d'investissement

Il est prouvé que les producteurs et les grossistes peuvent bénéficier dans l'UE d'aides publiques sensiblement plus élevées. L'UE accorde par exemple depuis 1996 aux producteurs de fruits et de légumes une aide plafonnée à 50% de leurs coûts pour des mesures visant à améliorer la qualité de la production, à réduire les coûts de production et à inciter à des formes

d'exploitations écologiques. En 2004, cette aide a totalisé 500 millions d'Euro. La Cour des comptes européenne critique cette aide en raison de son efficacité médiocre pour la réalisation des objectifs formulés (cf. DFHV 2006).

Un autre système d'instruments incitatifs est la politique régionale de l'UE. Celle-ci a pour but d'encourager le développement économique des régions moins développées de l'Union et de contribuer ainsi à l'uniformisation du standard de vie au sein de l'UE. Au total, près d'un tiers du budget de l'UE est attribué au développement régional. Ce domaine central de la politique de l'Union est également désigné par la notion de politique de cohésion ou politique structurelle. L'année 2007 marque le début d'une nouvelle période d'aides incitatives, laquelle a subi quelques modifications par rapport à celle qui a été pratiquée jusque là. La mise en pratique de la politique régionale de l'UE a lieu dans le cadre de programmes nationaux. Les investissements des petites et moyennes entreprises (PME) y sont encouragés au même titre que les projets relatifs à la circulation ou les projets de qualification pour les chômeurs. Le versement des aides incitatives est lié à certaines directives dont la présentation sortirait largement du cadre de la présente étude. Le taux maximal des aides varie selon le niveau de développement de la région (mesuré selon le PIB/habitant). Il va de 15% dans les régions faiblement peuplées jusqu'à 50% dans les pays d'Europe de l'Est les moins développés. L'Illustration 6 donne une vue d'ensemble des taux maximaux de subsides pour les différentes régions de l'UE. Selon les lignes directrices concernant les aides d'Etat à finalité régionale 2007-2013 (Journal officiel de l'Union européenne 2006), les aides régionales agricoles ne sont pas utilisées pour la production de biens agricoles. Elles s'appliquent toutefois à la transformation et à la commercialisation de ces biens.

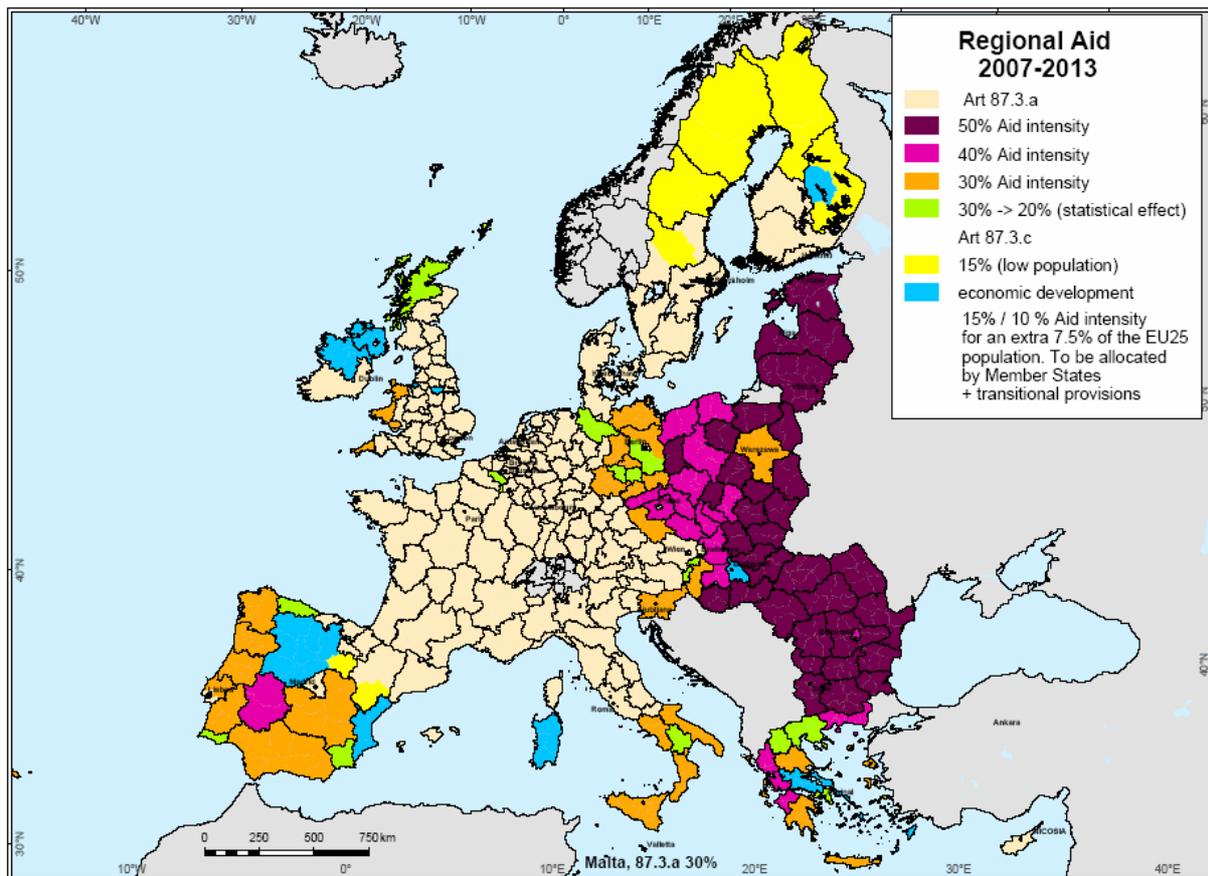


Illustration 6: Plafonds des aides incitatives par région de l'UE

La grande offre de programmes incitatifs proposée aux entreprises en Allemagne peut être consultée dans une banque de données du Ministère fédéral de l'Economie (<http://www.foerderdatenbank.de/>). Rappelons que les aides sont régies par des lignes directrices et des conditions bien définies, ce qui fait que les mesures ne peuvent profiter indifféremment à toutes les entreprises.

On peut tirer provisoirement la conclusion suivante concernant les aides d'Etat : les entreprises des branches considérées ont la possibilité de toucher des aides d'investissement substantielles lorsqu'il s'agit de communautés de producteurs ou d'entreprises de commercialisation et de transformation dans des régions de l'UE avec un faible revenu par habitant. Dans ce cas, jusqu'à 50% du volume d'investissement peut être octroyé au titre de subside public. Ces mesures incitatives motivées par des considérations de politique régionale et de croissance engendrent au sein de l'UE des distorsions de la concurrence, et pour cette raison elles sont critiquées. Il est impossible d'évaluer avec certitude l'importance des aides d'Etat pour les entreprises des branches analysées ici, car il n'existe pas de chiffres sur les contributions moyennes effectivement octroyées. Les plafonds ne correspondent pas aux taux moyens des

aides incitatives, car il y a des raisons logiques à ce que certaines entreprises ne peuvent ou ne veulent pas bénéficier de ces aides (charges administratives, délais et conditions liés aux demandes, cofinancement par des moyens nationaux, etc.). A l'inverse, c'est un fait que les producteurs suisses de pommes de table et de carottes de garde touchent des contributions à la surface plus élevées que des entreprises comparables dans l'UE (vgl. LBBZ Arenenberg 2006, BMELV 2006).

7.6 Emballage et matériel d'emballage

L'analyse de la structure des coûts des entreprises a révélé que dans le secteur du commerce de gros, précisément, les coûts d'emballage représentent une part non négligeable de la totalité des coûts.

Une comparaison internationale des coûts d'emballage s'avère plus difficile qu'une comparaison des coûts du travail, de l'électricité ou de l'eau étant donné qu'il n'existe pas d'unités ou de formes d'emballage homogènes comparables. Ammann (2003 :125) montre que les coûts calculés pour des formes d'emballage similaires sont 16% à 36% plus élevés en Suisse qu'en Allemagne. La principale raison à cette supériorité des coûts réside probablement dans le moindre taux d'utilisation des machines d'emballage en Suisse. Comme la plupart des entreprises de commerce de gros d'Allemagne ou des autres pays de l'UE sont nettement plus grandes qu'en Suisse, elles peuvent utiliser les machines de manière plus rationnelle et réduire ainsi leurs coûts unitaires.

7.7 Coûts de logistique et d'infrastructure

La redevance sur le trafic des poids lourds liée aux prestations (RPLP) est une taxe perçue en Suisse sur tous les véhicules motorisés servant à transporter des marchandises avec un poids total autorisé de plus de 3.5 tonnes. Le montant de la redevance dépend du poids du véhicule, de la catégorie d'émission et du kilométrage. Elle se situe dans une fourchette allant de 2.15 ct./tkm à 2.88 ct./tkm. Un camion de 18 tonnes dans une catégorie d'émission moyenne paie par exemple 45 francs pour un trajet de 100 km. Il n'existe pas de système de redevance comparable dans l'UE. Cependant, dans certains pays de l'UE, l'utilisation des autoroutes ou d'importantes routes de transit est soumise à péage. Le montant du péage d'autoroute au kilomètre est néanmoins inférieur à la RPLP. En Allemagne, elle équivalait en 2005 à 0.14 -

0.22 Fr./km en fonction de la catégorie d'émission et du nombre d'axes. La RPLP est naturellement valable aussi pour les transporteurs étrangers en Suisse. Mais comme elle concerne aussi tous les trajets liés à des activités de production et des activités en aval, elle renchérit la production et le commerce de gros de fruits et de légumes en Suisse.

La création et l'entretien de constructions et d'infrastructures coûtent plus cher en Suisse que dans les pays limitrophes appartenant à l'UE. Selon les informations d'un spécialiste en systèmes de gestion d'entrepôts (Gaugele GmbH), les coûts de construction pour un entrepôt à pommes de terre (coûts d'infrastructure) sont en Suisse 20% plus élevés qu'en Allemagne. A cela s'ajoute le fait que dans de nombreux pays de l'UE, les entrepôts à fruits et à légumes peuvent être construits dans la zone agricole. En Suisse, cela n'est possible que dans des cas d'exception et il faut en général construire dans des zones industrielles onéreuses. Zürcher und Leumann (2006) estiment que l'aménagement d'un verger de pommes de table (plants, tuteurs, filets paragrêle, etc.) revient en Suisse 34% plus cher que dans le Baden-Württemberg. Des chiffres comparatifs pour la construction de serres ne sont pas disponibles. En Suisse, les exigences de l'aménagement du territoire rendent la construction et l'agrandissement de serres dans la zone agricole très difficiles. A cette difficulté s'ajoutent les prix relativement élevés du sol et des fermages.

8 Effets à prévoir d'un ALEA sur le niveau de l'emploi

Les effets d'un ALEA sur les places de travail ne peuvent être estimés que par une auto-évaluation des entreprises analysées dans la présente étude. La plupart des entreprises ont pu estimer combien de collaborateurs elles auraient après un ALEA ; toutefois, certaines ont eu de la peine à pronostiquer l'effet d'un ALEA sur le nombre de places de travail.

8.1 Producteurs de pommes de table

Plus de la moitié des entreprises de production de pommes de tables partent du principe que, dans le cas d'un ALEA, le niveau de l'emploi va rester plus ou moins inchangé. Un quart des entreprises s'attendent en partie à un net recul, et 5% à une progression du niveau de l'emploi. 11% n'ont pas pu donner d'indication.

	Part des entreprises (total)	Part des entreprises (sans celles qui n'ont pas pu donner d'indication)	Ampleur du changement du niveau de l'emploi
Augmentation du niveau de l'emploi	5%	5%	17%
Niveau de l'emploi plus ou moins inchangé	59%	67%	0%
Recul du niveau de l'emploi	25%	28%	-41%
Pas d'indication	11%		
Somme ou moyenne	100%	100%	-10%

Tableau 17: Tableau 18: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de pommes de table

En moyenne, les entreprises qui ont pu donner une indication s'attendent à un recul de 10% du niveau de l'emploi en cas d'ALEA. Ce chiffre paraît relativement modeste, mais il faut tenir compte du fait qu'il s'agit souvent de petites entreprises comptant un petit nombre de collaborateurs ou travaillant seulement avec l'aide de la famille. Les indications des entrepri-

ses se réfèrent par conséquent ici aux employés et non à la main-d'oeuvre familiale. Nous avons rapporté plus haut que plus de 10% des entreprises envisagent d'abandonner complètement leurs activités si un ALEA devait devenir réalité.

8.2 Producteurs de carottes de garde

La moitié des producteurs de carottes de garde s'attend à un recul du niveau de l'emploi dans leur entreprise en cas d'ALEA. La proportion passe même à 59% si l'on ne tient pas compte des valeurs manquantes. Un tiers des entreprises tablent sur un niveau de l'emploi inchangé et une seule prévoit une augmentation du niveau de l'emploi (15%). 16% des producteurs interrogés ne peuvent actuellement pas dire comment évoluerait le niveau de l'emploi dans leur entreprise dans le cas d'un ALEA.

	Part des entreprises (total)	Part des entreprises (sans celles qui n'ont pas pu donner d'indication)	Ampleur du changement du niveau de l'emploi
Augmentation du niveau de l'emploi	3%	4%	15%
Niveau de l'emploi plus ou moins inchangé	31%	37%	0%
Recul du niveau de l'emploi	50%	59%	-44%
Pas d'indication	16%		
Somme ou moyenne	100%	100%	-25%

Tableau 19: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de carottes de garde

En moyenne, les entreprises qui ont pu donner une indication s'attendent à une baisse du niveau de l'emploi de 25% en cas d'ALEA. Un quart du personnel perdrait ainsi son emploi.

8.3 Producteurs de tomates à grappes

La plupart des producteurs de tomates à grappes prévoient un recul sensible du niveau de l'emploi en cas d'ALEA. Un tiers seulement table sur un niveau de l'emploi inchangé, et aucune entreprise prévoit une augmentation du niveau de l'emploi. Un cinquième des entreprises ne peut actuellement pas encore évaluer l'évolution du niveau de l'emploi.

	Part des entreprises (total)	Part des entreprises (sans celles qui n'ont pas pu donner d'indication)	Ampleur du changement du niveau de l'emploi
Augmentation du niveau de l'emploi	0%	0%	-
Niveau de l'emploi plus ou moins inchangé	29%	35%	0%
Recul du niveau de l'emploi	52%	65%	-68%
Pas d'indication	19%		
Somme ou moyenne	100%	100%	-43%

Tableau 20: Effets estimés sur les places de travail chez les producteurs de tomates à grappes

En moyenne, les entreprises qui ont pu donner une indication s'attendent à une baisse du niveau de l'emploi de 43% en cas d'ALEA. Presque la moitié du personnel pourrait ainsi perdre son emploi. Comme nous l'avons montré plus haut, la production de tomates à grappes est très exigeante en termes de charge de travail.

8.4 Grossistes

Si un ALEA devait devenir réalité, 38% du total des 21 grossistes interrogés tablent sur une diminution du nombre des collaborateurs. Une entreprise prévoit même la fermeture pure et simple de ses portes. Ces entreprises s'attendent à un recul d'environ 38% du niveau de l'emploi. Egalement 38% des entreprises prévoient un niveau de l'emploi plus ou moins in-

changé et 24% des entreprises n'ont pas pu donner d'indication. Aucun grossiste ne s'attend à une augmentation du niveau de l'emploi.

En moyenne, les entreprises qui ont pu fournir une indication prédisent, en cas d'ALEA, un recul du niveau de l'emploi de 19%, ce qui correspond donc à une érosion de pratiquement 20% du niveau de l'emploi.

	Part des entreprises (total)	Part des entreprises (sans celles qui n'ont pas pu donner d'indication)	Ampleur du changement du niveau de l'emploi
Augmentation du niveau de l'emploi	0%	0%	-
Niveau de l'emploi plus ou moins inchangé	38%	50%	0%
Recul du niveau de l'emploi	38%	50%	-38%
Pas d'indication	24%		
Somme ou moyenne	100%	100%	-19%

Tableau 21: Effets estimés sur les places de travail chez les grossistes

9 Digression: l'entrée de l'Autriche dans l'UE

S'agissant de la question des effets possibles d'un ALEA CH-EU, il est souvent fait référence aux expériences de l'Autriche après son entrée dans l'Union européenne. La comparaison est à plusieurs égards possible et instructive, car la situation de départ en Suisse et en Autriche avant la libéralisation était similaire. D'un autre côté, la symétrie n'est pas totale parce que dans le cas de l'Autriche, toutes les entraves au commerce ont été abolies. Or, un ALEA CH-UE ne porterait que sur le commerce de produits agricoles ; n'oublions pas toutefois que dans certains domaines, d'autres obstacles au commerce pourraient et vont probablement subsister sous forme de diverses obligations de déclarer. En outre, depuis son adhésion à l'UE, l'Autriche bénéficie des avantages de la politique agricole, structurelle et régionale de l'Union. Les entreprises autrichiennes ont obtenu des aides à l'adaptation au marché de l'UE. L'incertitude totale règne encore sur la question de savoir si la Suisse pourrait également bénéficier de ces aides et quel serait leur montant. Ces restrictions devraient donc être prises en compte dans les analyses qui suivent.

Jusqu'à l'adhésion du pays à l'UE, l'agriculture autrichienne était soumise à un régime de forte régulation du marché. Puhwein (1999 :44) décrit comme suit la situation du secteur agro-alimentaire autrichien avant l'entrée dans l'UE :

- „La compétitivité du secteur agro-alimentaire sur le marché international relevait essentiellement du montant du soutien alloué pour les exportations, car les prix à l'exportation de la plupart des produits étaient nettement inférieurs aux prix pratiqués dans le pays.
- Le marché indigène était en grande partie protégé par des taxes frappant les importations et par un contingentement des importations.
- Le marché était réglementé afin d'assurer l'approvisionnement des utilisateurs en matières premières agricoles indigènes.
- L'adhésion à l'UE a certes fait baisser les prix des matières premières, mais les problèmes que pose une structure défavorable des coûts aux échelons de la transformation et de la commercialisation persistent.“

L'adhésion de l'Autriche à l'UE en 1995 est allée de pair avec une suppression de toutes les entraves au commerce avec l'UE et une mise en application de la politique agricole de l'UE. Comme nous l'avons déjà expliqué, en Suisse, l'agriculture est également réglementée et protégée dans de larges domaines de la concurrence internationale. Il est à prévoir qu'un accord de libre-échange agricole CH-UE entraînerait probablement l'abolition de tous les obstacles

au commerce dans le secteur agricole, ce qui permettrait alors de tirer des parallèles avec l'entrée de l'Autriche dans l'UE. Les conditions générales induites par un ALEA ne sont toutefois pas encore définitivement et clairement fixées. Nous exposerons ci-après les effets de l'adhésion de l'Autriche à l'UE sur l'agriculture autrichienne, et en particulier sur les branches considérées ici. Cela fournira quelques pistes quant aux effets d'un ALEA pour les entreprises suisses considérées.

Il y a toutefois des restrictions qui rendent la comparaison difficile et devraient être prises en considération dans l'analyse ultérieure : tout d'abord, il n'y a pas pour l'Autriche d'analyses approfondies concernant les producteurs de pommes de table, de carottes de garde ou de tomates à grappes ainsi que pour les grossistes, ou alors les auteurs n'en ont pas connaissance.

Sur le plan de l'économie globale, l'adhésion à l'UE est considérée comme avantageuse pour l'Autriche (cf. Breuss 2005), mais les effets doivent être différenciés par branche. Hofreither et Sinabell (2007) résument ainsi les conséquences de l'adhésion pour l'agriculture: "Avant l'adhésion, l'agriculture passait pour un secteur ayant un grand besoin d'adaptation. On craignait concrètement une augmentation de l'abandon des professions rurales, une baisse des revenus agricoles, des pertes massives de parts de marché indigène en raison des faiblesses du secteur agro-alimentaire ainsi que la quasi disparition du caractère des campagnes autrichiennes. (...) Un important indicateur à long terme pour le développement d'un secteur de l'économie est la dynamique de l'emploi. La production de l'agriculture se caractérise par de rapides progrès sur le plan technique. Aux élargissements de la production ainsi rendus possibles ne correspond que partiellement un accroissement de la demande en denrées alimentaires. Résultat : des facteurs de production, et surtout du travail, quittent le secteur agricole. Cependant, depuis l'entrée de l'Autriche dans l'UE, le taux de l'exode rural a contre toute attente diminué. Au cours de la décennie précédant l'adhésion, plus de 3% des travailleurs quittaient chaque année l'agriculture, alors que depuis l'adhésion, ce pourcentage a diminué à 2,1%. (...) Par rapport à l'ère avant-UE, les facteurs du revenu réel par unité de main-d'œuvre ont pu être tenus, mais pas améliorés. En comparaison internationale, les résultats révèlent toutefois une évolution légèrement plus favorable dans le secteur agricole autrichien : le taux d'exode rural est moindre et les facteurs du revenu réel sont plus avantageux que par exemple en Finlande et en Suisse. »

Dans le cadre de l'adhésion à l'UE, le secteur maraîcher autrichien a vu diminuer le nombre de ses exploitations (Exploitations maraîchères 1992-1998: -25%, Exploitations d'horticulture: 1992-1998: -16%). Par contre, les surfaces cultivées et les récoltes ont augmenté jusqu'en 2002. Dans le secteur du commerce de gros, le nombre d'entreprises a lui aussi diminué, alors que

le volume des importations et celui des exportations a progressé. De nouveaux services sont offerts (emballage, étiquetage, produits convenience). Comme nous l'avons déjà signalé, ces chiffres doivent être considérés en gardant à l'esprit que le secteur maraîcher a reçu pour environ 50 millions d'Euros d'aides directes d'adaptation durant la phase de transition (cf. Jochum 2003).

10 Synthèse et bilan

Les prix de vente moyens réalisés des pommes de table, tomates à grappes et carottes de garde se situent dans l'UE, à l'échelon des producteurs et des grossistes, environ 50% plus bas que les prix suisses. En Suisse, les marchés de ces produits sont actuellement protégés efficacement par les droits de douane. Avec un accord de libre-échange agricole (ALEA) avec l'UE dans le secteur agro-alimentaire, tous les droits de douane et les contingentements seraient probablement abolis. Un accord entraînerait dans ce contexte une forte pression sur les prix pour les grossistes et les producteurs suisses.

Une grande part des coûts de production et de commercialisation des pommes de table, tomates à grappes et carottes de garde est constituée par les coûts du travail, des machines, d'infrastructure, de transport, d'emballage et d'énergie. Ces facteurs de production ont généralement un coût nettement plus élevé que dans les pays de l'Union, les disparités étant particulièrement prononcées pour ce qui est des coûts salariaux. On ne voit pas comment les producteurs et les grossistes suisses pourraient réduire leurs coûts et les adapter au niveau de l'UE après la conclusion de l'ALEA. Même après un accord de libre-échange, il subsisterait donc une différence de prix entre les produits suisses et les européens, plus avantageux, aussi bien à l'échelon des producteurs qu'à celui des grossistes. Les producteurs et grossistes de pommes de table, de tomates à grappe et de carottes de garde seraient ainsi touchés très durement par un accord de libre-échange agricole CH-UE.

De plus, les entreprises des branches analysées ici peuvent bénéficier dans l'UE d'importantes aides à l'investissement si ces communautés de producteurs ou ces entreprises de commercialisation et de transformation sont situées dans des régions à faible revenu par habitant. Les subsides publics peuvent y assurer jusqu'à 50% du volume des investissements. Ces mesures d'incitation liées à une politique régionale et à une politique de croissance faussent la concurrence à l'intérieur de l'UE et sont du reste critiquées pour cela. A l'inverse, les producteurs suisses de pommes de table et de carottes de garde reçoivent davantage de contributions à la surface que les entreprises comparables de l'UE.

Concernant les coûts du travail, il faut savoir que le niveau des coûts de personnel à lui seul ne permet pas de mesurer la compétitivité d'un pays ; ce sont les coûts unitaires salariaux qui sont déterminants. En comparaison d'autres pays de l'UE, les Pays-Bas, par exemple, affichent des coûts de personnel élevés dans l'agriculture. Ce pays est pourtant un grand producteur et exportateur de produits agricoles, ce qu'il faut attribuer principalement, à notre avis, à la forte mécanisation et aux grandes structures d'entreprises. On peut relever en-

core d'autres avantages au niveau des facteurs de production. Le problème des producteurs et grossistes suisses est dû à la fois aux coûts de personnel élevés et à la dimension en général assez réduite des structures de production et d'entreposage, qui ne permettent pas d'exploiter suffisamment les économies d'échelle. Les producteurs et grossistes suisses sont axés pratiquement sans exception sur le marché suisse, ce qui fait que les structures sont plus petites que dans l'UE.

Une évaluation définitive des effets d'un accord de libre-échange agricole ne serait possible que si le comportement des acheteurs était connu, ce qui n'est pas le cas. Les acheteurs des produits étudiés ici sont essentiellement le commerce de détail, les entreprises de transformation et enfin les consommateurs suisses. Les producteurs vendent généralement leur marchandise aux grossistes, qui la revendent au commerce de détail. Dans le secteur maraîcher, près de 50% de la production va aux consommateurs de gros, à savoir la restauration et l'industrie de transformation. Le groupe des acheteurs n'a pas été analysé en détail dans le présent projet. Mais dans le cadre d'un autre projet, on a analysé les répercussions d'un ALEA sur les entreprises moyennes de transformation des légumes, pommes de terre et oléagineux (Bergmann/Fueglistaller 2006). On y a étudié des produits tels que les frites, les épinards surgelés et l'huile de tournesol. Ces produits se situent au premier niveau de transformation et sont donc différents de ceux de la présente analyse. Mais ils ont aussi des points communs avec ceux-ci. Dans les deux cas, les produits présentent, jusqu'à un certain point, le caractère de commodité, c'est-à-dire que les différences de qualité sont plutôt faibles et que le prix joue un rôle important dans la décision d'achat. Dans ce contexte, les éventuelles différences de prix entre les produits suisses et ceux de l'UE ne peuvent être maintenues à long terme que si les produits suisses présentent une valeur ajoutée par rapport aux produits européens.

Vu les grandes différences de prix et de coûts et vu le potentiel limité de réduction des coûts, on peut prévoir que pour les produits étudiés ici, les produits de l'UE s'introduiraient dans tous les cas dans le commerce suisse de gros et de détail ainsi que dans la restauration collective et l'industrie alimentaire. Dans le secteur du commerce de détail discount et de la restauration collective, le prix est le seul facteur décisif à qualité égale. On peut supposer qu'avec un ALEA, les fournisseurs de l'UE livreront le produit le meilleur marché de la gamme de bonne qualité. La part de marché des producteurs et grossistes suisses se réduirait donc dans tous les cas.

Le commerce de détail discount et les fournisseurs de la restauration, de l'industrie et des grands consommateurs seront probablement les premiers à se tourner vers les produits de l'UE puisqu'ils ont une clientèle très sensible au prix. Les distributeurs discount établis en

Suisse achèteraient directement les produits européens en cas d'ALEA ; ils pourraient regrouper leurs achats dans l'UE et obtenir leurs produits au même prix que pour leurs filiales allemandes, par exemple.

Certes, les producteurs et les grossistes ont théoriquement la possibilité de compenser la baisse des ventes à l'intérieur du pays par des exportations. Les produits examinés ici, à savoir les pommes de table, les tomates à grappes et les carottes de garde, n'offrent que des possibilités limitées de se démarquer des produits concurrents en provenance de l'UE. On ne peut pas espérer ici obtenir à l'exportation des résultats comparables à ceux enregistrés pour le fromage parce que les possibilités de différenciation sont moindres et que ces produits sont moins liés à l'image de la Suisse. Cependant, ils peuvent peut-être profiter de la bonne réputation des produits alimentaires suisses à l'étranger où on les associe à la qualité et à l'absence de polluants. Mais cet avantage ne vaut que s'ils atteignent le niveau de prix des produits bio européens. Il est très probable que l'exportation des produits examinés ici restera peu importante même avec un ALEA. Seul un très petit nombre de producteurs et un petit nombre de grossistes estiment qu'ils pourront livrer leurs produits dans l'UE en cas d'ALEA.

Dans l'ensemble, les producteurs considèrent que les conséquences d'un ALEA seront plutôt négatives pour leur exploitation. Le 35% des producteurs actuels de pommes de table abandonneraient cette branche de production ou cesseraient toute activité si un ALEA devenait réalité. Pour les carottes de garde, on arrive même à 50%, et pour les tomates à grappes, à 39%. Les grossistes interrogés parlent en général d'une forte réduction de leur activité.

Nous formulons pour conclure trois scénarios possibles de l'évolution des producteurs et des grossistes en cas d'ALEA. Ils comprennent naturellement une part d'incertitude puisque le comportement réel des consommateurs et des exploitants n'est pas connu. Aucune enquête n'a été menée dans le cadre du présent projet auprès de spécialistes pour évaluer le comportement des consommateurs. C'est pourquoi les chiffres se basent sur les résultats du projet portant sur des effets d'un accord de libre-échange agricole sur l'industrie de transformation des légumes, pommes de terre et oléagineux en Suisse (cf. Bergmann/Fueglistaller 2006). Les répercussions effectives d'un ALEA sur les entreprises étudiées ici sont surtout liées aux paramètres suivants :

- **Sensibilité des consommateurs suisses à la question du prix.** Comment les consommateurs suisses régissent-ils aux différences de prix pour les fruits et légumes considérés ? Pour prendre la décision d'achat, s'intéressent-ils en priorité à la qualité et à l'origine des produits ou à leur prix ?

- **Réduction des coûts des exploitations suisses.** Dans quelle mesure les exploitations analysées pourront-elles réduire leurs coûts et offrir ainsi leurs produits meilleur marché après l’ALEA ?
- **Produits avec de la valeur ajoutée.** Les produits examinés ici offrent-ils une valeur ajoutée par rapport aux produits de l’UE et dans quelle mesure les producteurs et grossistes suisses réussiront-ils à convaincre les consommateurs d’acheter les produits suisses à un prix éventuellement supérieur ?
- **Volume des exportations vers l’UE.** Dans quelle mesure les exploitations étudiées ici réussissent-elles à exporter leurs produits vers l’UE ?

Scénario 1 – le plus pessimiste

Le scénario le plus pessimiste repose sur l’idée qu’en Suisse, la sensibilité au prix des produits analysés est élevée chez une grande partie des consommateurs. Bien que les différences de prix soient faibles, c’est le produit le meilleur marché qui sera choisi, même si sa qualité est légèrement en dessous de celle d’autres produits. Les producteurs suisses n’arrivent pas à réduire leurs coûts de façon significative. L’origine des produits ne représente pas en soi une valeur ajoutée pour la grande majorité des consommateurs. L’exportation vers l’UE est très restreinte, voire inexistante, parce que les consommateurs de l’UE sont très sensibles au prix et qu’on ne voit pas quelle valeur ajoutée les produits suisses en question pourraient avoir.

Avec un tel scénario, la production et le commerce de fruits et légumes suisses reculeraient fortement. De nombreux producteurs renonceraient à produire les fruits et légumes cités et abandonneraient probablement toute production. Le recul de l’emploi est plus important, selon nos estimations, que ce à quoi les exploitants s’attendent avec un ALEA.

Scénario 2 : le plus vraisemblable

Le scénario le plus vraisemblable part de l’idée qu’une grande partie de la clientèle suisse est sensible au prix des produits analysés ici. Il y a encore au début un certain scepticisme vis-à-vis des produits de l’UE, qui sera d’ailleurs vite abandonné une fois que les premières expériences seront faites. En même temps, il y a en Suisse un segment d’importance à peu près égale de consommateurs attentifs à la qualité du produit et qui ne s’intéressent au prix qu’en second lieu. Ces consommateurs attachent de l’importance à l’origine suisse et sont prêts à supporter des surcoûts par rapport à la marchandise venant de l’Union européenne. Les entreprises parviennent à réduire leurs coûts de production et de commercialisation, même si ceux-ci restent supérieurs au niveau européen.

Ce scénario prévoit un recul de la production et du commerce de gros en Suisse pour les produits cités. La part des produits importés croît notablement et les produits européens gagnent une part importante du marché. Quelques exploitations vont probablement cesser

toute activité. D'autres fusionneront ou seront reprises par d'autres gérants. Le secteur des discounts et de la restauration collective se tournent presque entièrement vers les produits avantageux de l'UE, si bien que les producteurs et grossistes suisses doivent assumer des pertes importantes de part de marché intérieur. L'exportation de produits suisses vers l'UE ne se développe que lentement parce que la place est déjà occupée sur les marchés européens et que de nombreux consommateurs de l'UE réagissent fortement aux prix - davantage que les Suisses. Les entreprises suisses peuvent conserver une grande part de leur marché et arrivent à moyen terme à occuper quelques marchés de niche en Europe. Le recul des emplois se situe à peu près au niveau prévu par les exploitants en cas d'ALEA.

Scénario 3 : le plus favorable

Ce scénario repose sur l'idée que la plupart des consommateurs recherchent en priorité la qualité et que la question du prix n'est primordiale que pour une petite part d'entre eux. La majorité est prête à payer 10 à 20% de plus pour un produit suisse dont elle attend une qualité supérieure. Les producteurs suisses arrivent en outre à baisser notablement leurs prix de vente, sans atteindre cependant le niveau moyen des prix européens. L'exemple de l'Autriche montre qu'il est possible de maintenir une part de produits au-dessus de la moyenne de prix de l'UE. Les producteurs suisses réussissent à présenter de façon convaincante la valeur ajoutée de beaucoup de leurs produits par rapport à ceux de l'UE et à justifier par là d'éventuelles différences de prix.

Même avec un scénario favorable, les entreprises devront fournir des efforts importants pour rester compétitives. Elles arriveront à établir sur le marché suisse un label d'origine suisse pour les produits cités, effort qui sera honoré par une grande partie des consommateurs.

Le segment de prix inférieur pour ces produits sera occupé très vraisemblablement par des produits avantageux de l'UE, ce qui est va de pair avec un recul de la part de marché pour les Suisses. Concernant les exportations, on ne peut pas s'attendre avec ces produits à des succès comparables à ceux du fromage parce qu'il y a moins de possibilité de différenciation et que ces produits sont moins liés à l'image de la Suisse. Même avec un scénario favorable, il y aura un recul de l'emploi dans les branches considérées.

11 Recommandations

Le dernier chapitre de ce rapport est consacré à quelques recommandations aux entreprises concernées dans la perspective d'une libéralisation accrue du marché agricole. Ces recommandations se fondent sur les résultats des chapitres précédents. Elles seront utiles au cas où un accord de libre-échange agricole CH-UE est effectivement conclu.

C'est en dernier ressort à chaque entreprise de décider de la stratégie qu'elle adoptera, les recettes toutes prêtes n'existent pas. Pour les producteurs et les grossistes, le succès dépend toujours, en plus des conditions générales en place, de la manière d'agir et de l'habileté de chaque entrepreneur.

- **Faire valoir la valeur ajoutée de ses propres produits.** Pour les producteurs de pommes de table, de tomates à grappes et de carottes de garde, les possibilités de démarquer leurs produits des produits concurrents en provenance de l'étranger sont limitées. Mais on utilisera toutes les possibilités existantes pour donner une valeur ajoutée aux produits suisses, les atouts pouvant être mis en avant étant le goût, la fraîcheur et la santé (ou l'absence de substances nocives).
- **Forcer les exportations.** Les produits avec de la valeur ajoutée ont toutes leurs chances à l'exportation aussi. Un marché de niche dans l'UE qui compte 450 millions de consommateurs peut déjà atteindre la taille d'un marché de masse en Suisse. Dans l'Union aussi, il existe un segment de clients qui attachent beaucoup d'importance à la qualité. Avec des produits de grande qualité ou des variétés spéciales, les producteurs suisses ont la possibilité de gagner cette clientèle à l'avenir.
- **Réduire les coûts sans réduire la qualité.** Les producteurs et grossistes feront tout leur possible pour réduire leurs coûts, mais sans réduire la qualité. Dans ce contexte, les entreprises envisageront de coopérer ou même de fusionner avec d'autres entreprises suisses ou européennes. En raison des coûts élevés de toute une série de facteurs de production, il ne paraît pas réaliste de supposer que les produits suisses puissent à l'avenir faire face à la concurrence des fournisseurs européens bon marché. Les producteurs et grossistes suisses ne pourront probablement jamais approvisionner le commerce du discount. Dans ces conditions, les producteurs suisses viseront, dans tous les cas, à occuper le créneau de la qualité supérieure. Réduire les coûts ne se fera donc pas au détriment de la qualité.
- **Label d'origine suisse.** Les entreprises s'efforceront d'imposer sur le marché un label d'origine suisse pour les produits examinés ici.

- **Servir le goût suisse.** Les entreprises chercheront des produits dont le goût suisse se distingue de celui de l'étranger. Une entreprise peut ici se positionner comme producteur suisse et bénéficier de la proximité du marché.
- Les entreprises de commerce de gros **utiliseront leurs avantages logistiques** et offriront aux clients **des services de haut niveau**. Les livreurs de l'étranger ne connaissent pas le marché suisse et pour eux, les distances et les délais sont longs.
- Les producteurs et grossistes chercheront à produire de **nouvelles variétés de fruits/légumes** pour lesquelles la fraîcheur est particulièrement importante. Il y a dans ce secteur des avantages concurrentiels vis-à-vis des produits faciles à entreposer et à transporter.
- Last but not least, les entreprises **doivent profiter des expériences faites à l'étranger**. Des exploitations autrichiennes de la branche concernée peuvent servir d'exemples pour se positionner sur le marché européen.

12 Bibliographie

Agroscope Changins-Wädenswil ACW (2005): Arbokost 2005, Changins/Wädenswil.

Ammann, M. (2003): Optimale Organisationsformen. Am Beispiel der Obst- und Gemüsebranche in der Bodenseeregion. Dissertation ETH Nr. 15349. Zurich.

Journal officiel de l'Union européenne (2006): Lignes directrices concernant les aides d'Etat à finalité régionale 2007-2013. 2006/C 54/08.

Bergmann, H.; Fueglistaller, U. (2006): Auswirkungen eines Agrarfreihandelsabkommens CH-EU auf die mittelgrossen Betriebe der Gemüse-, Kartoffel- und Ölsaatenverarbeitung. Institut suisse pour les petites et moyennes entreprises de l'Université de Saint-Gall (KMU-HSG), St-Gall.

Breuss, F. (2005): Österreich und Schweiz, Erfahrungen mit und ohne EU-Mitgliedschaft. Dans: Wifo Monatsberichte, 10/2005, p. 681-714.

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) (2006): Die EU-Agrarreform - Umsetzung in Deutschland. Edition 2006. Berlin.

Central Statistical Office (2005): Labour Costs in the National Economy in 2004. Warszawa.

Département fédéral de l'économie / Office fédéral de l'agriculture (éd.) (2005) : La politique agricole 2011 – Evolution future de la politique agricole – Dossier de consultation du 14 septembre 2005, Berne.

Deutscher Fruchthandelsverband (DFHV) (2006): Europäischer Rechnungshof kritisiert die Beihilfen an die Erzeugerorganisationen. Dans: DFHV-Rundbrief 12/2006. Bonn.

Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) (2005): Bundesagentur für Arbeit wünscht sich mehr deutsche Erntehelfer. 8.4.2005, Nr. 81, p. 12.

Hofreither, M.F.; Sinabell, F. (2007): Der Beitritt zur Europäischen Union – Folgen für die österreichische Landwirtschaft. Pressenotizen 3.1.2007, Wifo, Vienne.

Institut de l'économie allemande (IW) (2006): Arbeitskosten International. Pressemitteilung Nr. 30/8. Août 2006, Cologne.

Jacobsen, B.; Rothenburger, W. (2004): Wettbewerbssituation des deutschen Gartenbaus im europäischen Vergleich. Analyse ausgewählter wichtiger Wettbewerbsfaktoren in der Gartenbauwirtschaft. Landwirtschaftsverlag, Münster-Hiltrup.

Jochum, C. (2003): Strukturwandel der österreichischen Gemüseproduktion seit dem EU-Beitritt. Vortrag an der Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammern Österreichs. 1er décembre 2003.

Landbouw-Economisch Instituut/Centraal Bureau voor de Statistiek (2006): Land- en tuinbouwcijfers 2006. 's-Gravenhage/Voorburg.

LBBZ Arenenberg (2006): Qualitäts- und umweltbewusste Produktion von Gemüse und Obst im Bodenseeraum, Bogo - Bodensee Gemüse und Obst. Interreg IIIA Projekt Nr. 46. Abschlussbericht. Salenstein u.a.

NUS Consulting (2005): 2004-2005 International Water Report & Cost Survey. New York et al.

Office fédéral de l'agriculture (OFG) (2006): Rapport agricole 2005. Berne.

Office fédéral de la statistique (OFS) (2006): Première estimation des coûts du travail en Suisse. Communiqué de presse, 18 mai 2006, Neuchâtel.

Puhwein, W. (1999): Auswirkungen der Integration auf die Beschäftigung in der Lebensmittelwirtschaft. In: Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie. 2/99. Jahrestagung 1999 in Rorschach: Auswirkungen der Liberalisierung im Agrar- und Ernährungssektor auf die Beschäftigung. p. 41-52.

Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle der Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft GmbH ZMP (Hrsg.) (2005): Der Markt – Obst und Gemüse. 11/2005, Bonn.

Zentrum für Betriebswirtschaftslehre im Gartenbau e.V. (Hrsg.) (2006): Kennzahlen für den Betriebsvergleich im Gartenbau. Hannover.

Zürcher, M.; Leumann, M. (2006): Kostenfaktoren im Erwerbsobstbau. Ein Vergleich zwischen Baden-Württemberg und der Schweiz. Conférence présentée aux Cinquièmes Journées suisses de l'arboriculture fruitière, le 13 janvier 2006.

Citation:

Bergmann, Heiko; Fueglistaller, Urs (2007): Conséquences d'un éventuel accord de libre-échange agricole (ALEA) CH-UE sur la production et le commerce de gros de pommes de table, de carottes de garde et de tomates à grappes en Suisse. Rapport de recherche de l'Institut suisse pour petites et moyennes entreprises de l'Université de St-Gall (KMU-HSG), Université de St-Gall.

KMU-HSG

Institut suisse pour petites et moyennes entreprises
de l'Université de St-Gall

Dufourstrasse 40a

CH - 9000 St-Gall

+41 (0) 71 224 71 00 (téléphone)

+41 (0) 71 224 71 01 (fax)

www.kmu.unisg.ch



KMU-HSG