

«Nous ne vendons pas de légumes, nous les mangeons nous-mêmes»

L'agriculture contractuelle n'est pas une nouveauté. Cela fait longtemps que des gens essaient cette approche pour se soustraire à l'économie de marché et à la production alimentaire industrielle. Par exemple, le projet genevois du Jardin de Cocagne existe depuis plus de trente ans. L'agriculture contractuelle a eu plus de peine à prendre en Suisse allemande, mais maintenant elle vit un deuxième printemps. Ces trois dernières années, de nombreux nouveaux projets ont vu le jour à proximité des villes et d'autres sont en vue.

Photo: Wädchörbli

L'agriculture contractuelle correspond aux tendances actuelles de consommation durable: régionalité, saisonnalité, agriculture biologique et commerce équi-

table. C'est peut-être une des raisons pour lesquelles les projets d'agriculture contractuelle nés dans les centres urbains n'ont actuellement généralement pas de peine

à trouver des gens intéressés pour leurs abonnements de légumes. L'agriculture contractuelle ne se considère cependant pas comme une partie d'une «économie de marché verte». «Nous voulons éviter le marché – peu importe sa couleur», conviennent Tex Tschurtschenthaler et David Schulze d'Ortoloco à Dietikon ZH. «Nous ne vendons pas de légumes», souligne Tschurtschenthaler. «Nous sommes une coopérative qui produit ses propres légumes.» Ceux qui veulent des légumes d'Ortoloco doivent donc entrer dans la coopérative. «Notre équipe d'exploitation présente toujours un budget à l'assemblée générale pour tous les frais de production de l'année à venir. Si les coopérateurs l'acceptent, le montant est réparti sur tous les membres. C'est donc pour ainsi dire une cotisation annuelle qui est en même temps l'abonnement pour les légumes», explique Tschurtschenthaler. «Cela permet de garantir des salaires appropriés et de pratiquer des méthodes de production qui ne doivent pas obéir à la logique commerciale de l'offre la meilleur marché.»

Un projet d'entraide éthiquement défendable

Les coopérateurs ne s'en tiennent néanmoins pas à leur cotisation: Ils doivent aussi aider activement. Chez Ortoloco c'est au moins cinq demi-journées par année où ils participent aux plantations, au désherbage, à l'arrosage et aux récoltes, mais aussi à la préparation et à la distribution des sacs de légumes. L'équipe d'exploitation coordonne et organise tous les travaux et s'y met aussi elle-même en cas de besoin. Elle organise aussi des événements spéciaux comme des journées d'action et de travail. Schulze compte sur une

Les coopératives d'agriculture contractuelle ne vendent jamais leurs produits à l'extérieur. De la culture à la distribution, elles organisent tout elles-mêmes.





Les projets d'agriculture contractuelle satisfont à leurs propres exigences. Ils peuvent couvrir les coûts de production et rémunérer décemment les employés.

journee de travail par semaine que chaque membre du groupe d'exploitation fournit bénévolement. Il y a juste un abonnement de légumes gratuit comme petit dédommagement. «Nous sommes aussi motivés par la grande estime que les coopérateurs ont pour notre engagement», explique Schulze.

L'équipe d'exploitation est élue chaque année par les coopérateurs. Les maraîchers, qui font aussi partie de l'équipe d'exploitation, sont les seules personnes de la coopérative qui sont rémunérées avec de l'argent. Leurs salaires sont toujours les plus gros postes du budget.

«Pouvoir payer de bons salaires est pour nous un point décisif de toute l'entreprise», dit Ennio Mariani de la coopérative Wädichörbli de Samstagern ZH. Avec 5'000 francs brut par mois pour 45 heures de travail par semaine, ils sont nettement en dessus des salaires usuels dans la branche du légume. Pour les 55 abonnements de légumes que Wädichörbli avait distribués au cours de la première année, la coopérative avait fixé le taux de travail du jardinier à 60 pour cent et les cotisations à 1300 francs par année. Les coopérateurs payaient ainsi en fin de compte leur abonnement de légumes 15 francs par semaine et par personne, soit grosso modo à peu près le même prix que dans

la grande distribution, selon les calculs de Mariani.

La première année, le temps de travail du jardinier et les 80 pour cent du stagiaire n'avaient pas tout à fait suffi et le budget était aussi calculé un peu trop serré. «C'est pourquoi nous voulons pour cette année augmenter temps de travail de 20 pour cent au total et avoir 30 coopérateurs de plus. Cela devrait permettre d'équilibrer les comptes.»

Pour cette saison, Ortoloco a aussi doublé la surface à 1,4 hectare et le nombre d'abonnement à 230. La coopérative occupe pour cela deux maraîchers à 70 pour cent chacun. «Avec les stagiaires et l'aide des coopérateurs, cela doit selon notre expérience suffire à effectuer le travail nécessaire.»

À l'association «Gmües Abo», de Thalheim près de Winterthur, on a un peu sous-estimé les besoins en travail au cours des premières années. «Chez nous le projet s'est beaucoup développé à partir de l'engagement politique, donc au début nous n'avons pas trop fait gaffe aux heures supplémentaires», pense Karin Soltermann, qui travaille chez comme maraîchère «Gmües Abo». On veut maintenant adapter le modèle de financement à la charge de travail réelle. Pour cela il faut augmenter les prix des abonnements. «Nous avons

encore un peu de marge de manœuvre sur ce plan puisque nous étions jusqu'ici très bon marché avec des abonnements à 18 francs pour 2 personnes.» Des enquêtes effectuées auprès des abonnés ont montré qu'ils seraient d'accord avec une augmentation de prix.

La véracité des coûts crée la crédibilité

La coopérative Wädichörbli loue du terrain à deux paysans et n'est donc pas une entreprise autonome. Elle n'atteindrait de toute façon pas la taille limite pour avoir le statut d'exploitation. «Mais ça ne nous

Des fédérations pour conseiller les débutants

La fédération «Regionale Vertragslandwirtschaft (RVL)» a été créée en 2011 et regroupe actuellement sept initiatives suisses allemandes d'agriculture contractuelle. La RVL et la FRACP (Fédération romande de l'agriculture contractuelle de proximité) sont en relation par leurs comités, et leurs sites internet sont des plateformes d'échanges qui fournissent de nombreuses informations p. ex. pour la création de nouveaux projets d'ACP. Elles collaborent aussi à la création du forum en ligne TerreVision actuellement en cours de développement.

Pour en savoir plus:

www.fracp.ch et

www.regionalevertragslandwirtschaft.ch



La production de plantons de Wädichörbli à Samstagern ZH.

dérange pas de ne pas recevoir de paiements directs, au contraire d'ailleurs, car cela améliore la véracité des coûts et nous donne plus de crédibilité en tant qu'expérience agricole alternative», dit Mariani. De nombreux projet d'agriculture contractuelle fonctionnent officiellement comme une branche de production des domaines agricoles où ils travaillent. Cette situation n'est pas forcément satisfaisante. La fédération régionale de l'agriculture contractuelle (Verband Regionale Vertragslandwirtschaft RVL, pendant suisse allemand de la FRACP, cf. encadré page 5) souhaite trouver des alternatives possibles à cette situation.

La production des projets de ce genre respecte en générale le Cahier des charges de Bio Suisse. C'est aussi le cas d'Ortoloco, de Wädichörbli et de Gmües Abo Thalheim. «Nous utilisons le logo du Bourgeon sur nos documents», précise Soltermann, «car cela donne une certaine sécurité aux moins intéressés parmi nos abonnés, mais la plupart nous feraient confiance même sans cela.» Chez Ortoloco, on trouve que le label et les normes qu'il garantit sont importants. «Mais nous ne devons pas nous commercialiser puisque les coopérateurs déterminent de toute

façon de quelle manière il faut produire les légumes qu'ils mangent ensuite eux-mêmes. C'est pour ça que nous n'avons pas vraiment besoin du logo du Bourgeon», explique Tschurtschenthaler.

Hans Peter Meier de Full AG était le premier paysan bio de la plaine de l'Aar. Il propose des livraisons à domicile de caissettes de légumes depuis 1983, et les bonnes années il a eu jusqu'à 180 abonnements. L'intérêt a un peu diminué entre-deux, mais Meier constate lui aussi ces derniers temps une recrudescence de la demande. Aujourd'hui il livre à environ 70 ménages. «Avant les ménages étaient plus grands et nous écouillions plus de légumes par abonnement», raconte Meier. «Et en plus c'était à l'époque pour les consommateurs à peu près la seule possibilité de trouver des produits bio.» Les Meier ont toujours été organisés en entreprise familiale. Il se souvient que les mêmes motivations idéelles régnaient au temps des pionniers de la commercialisation bio qu'aujourd'hui dans l'agriculture contractuelle. «L'AVG Galmiz était par exemple aussi organisée en coopérative.» Il est par contre plutôt sceptique au sujet des chances d'établir un modèle aussi participatif que celui d'Ortoloco ou

de Wädichörbli dans des régions aussi rurales que la plaine de l'Aar.

L'organisation et la logistique sont en effet plus compliquées qu'à proximité des villes à cause des distances. «Et en plus les gens qui pourraient s'intéresser à quelque chose comme ça ont pour la plupart la possibilité de cultiver eux-mêmes leurs légumes.»

Ne pas croître mais favoriser de nouveaux projets

Après le doublement du nombre d'abonnements, Ortoloco a déjà de nouveau une liste d'attente de gens intéressés. On ne veut cependant pas croître encore plus, dit Tschurtschenthaler. «Ça ne doit en aucun cas devenir impersonnel – et 230 abonnements, c'est déjà beaucoup.» À Ortoloco, Wädichörbli et Gmües Abo, on est du même avis: Si l'intérêt le permet, il est beaucoup plus important de susciter de nouveaux projets que de surdévelopper les initiatives existantes. La tendance est à la diversification. «Les coopérateurs ont beaucoup d'idées à ce sujet: Depuis l'année passée nous avons aussi des petits fruits et des champignons», explique Tschurtschenthaler. «Ça fonctionne indépendamment du jardin potager, les

Création d'une ACP pour les produits laitiers

Les paysans bio Florian et Evelyn Buchwalder ont créé à fin avril à Liesberg BL la coopérative Bergkäserei Spitzenbühl avec 21 autres personnes. Un abonnement doit permettre de livrer chaque semaine le fromage et les autres produits laitiers directement aux consommateurs. Les Buchwalder utilisent pour cela les 80'000 litres de lait produit par leurs propres vaches. La coopérative veut construire et exploiter une fromagerie de montagne écologiquement exemplaire qui tournera à l'énergie solaire et au bois de feu local. La construction commencera cet été et les livraisons démarreront en janvier 2014. La coopérative cherche encore des membres pour cofinancer le projet...

Photo: Markus Spuhler

coopérateurs ont formé pour cela un groupe indépendant et présenté un budget à l'assemblée générale.» Les coopérateurs d'Ortoloco ont encore d'autres idées comme produire du tofu, du vin ou du pain sur une base d'agriculture contractuelle. De nouvelles coopératives ont même déjà été créées pour ces deux derniers projets, car «on peut se demander si c'est judicieux sur le plan organisationnel de faire marcher de nombreux projet par la même coopérative.»

Wädichörbli, Gmües Abo et Ortoloco sont confiants pour l'avenir proche: «Les expériences de ces dernières années devraient nous permettre de gérer la coopérative selon nos idées», affirme Tschurtschenthaler. Mariani pense quant à lui que «Que ce soit pour l'équipe d'exploitation ou les maraîchers qualifié, le plus grand défi restera toujours de trouver des gens suffisamment motivés et prêts à s'engager activement». À Wädichörbli, l'équipe d'exploitation est en grande partie constituée d'étudiants de la HES de Wädenswil dont la plupart ne vivront plus dans la région dans un proche avenir. «Nous sommes cependant convaincus que des gens de la coopérative continueront de s'engager dans l'équipe d'exploitation.»

Markus Spuhler

À voir aussi sur: <http://www.youtube.com/watch?v=E19LwaNTaEw>

Ameubler le sol et raffermir le tissu social:
Les membres de la coopérative Ortoloco maniant la bêche lors d'une journée de travail à Dietikon ZH.

