



Fruits

suisse



Techniques culturelles

La lutte électrothermique contre les adventices et le brûlage.

Page 14

Vente directe

Christoph Lamprecht explique les défis de la vente directe en région frontalière.

Dossier à la page 26

La distillation est « top »

La consommation en baisse n'est cependant pas le seul enjeu.

Page 34



ZORRO

LA MEILLEURE SOLUTION CONTRE LES CHENILLES

Plus rapide, plus puissant et plus persistant contre les carpocapses, cheimatobies et tordeuses de la pelure dans les fruits à pépins ainsi contre les psylles du poirier.
Épargne les auxiliaires importants.


Omya
www.omya-agro.ch



Le contenu :

Pot-pourri
4 **Les consommateurs en temps de crise**

Fruits en bocaux
5 **Avancer à petits pas**

Région
8 **Thurgovie, Berne, Suisse romande, Zurich**

Techniques culturales nouvelle rubrique
14 **La lutte électrothermique contre les adventices en alternative**

Passé et présent
18 **Contrôle de qualité : un œil exercé ou des caméras modernes**

Dossier : Vente directe

Analyse
20 **Boutiques fermières : accalmie ou branche d'exploitation rentable ?**

Sous pression
24 **Paysan on Tour – le marché en ligne de produits régionaux**

Étude de terrain
26 **La vente des produits de la ferme, reportage sur les producteurs avec vente directe chez Obstbau Lamprecht, Eglisau ZH**

Du solide
30 **Pour et contre une boutique fermière**

Transformation nouvelle rubrique
34 **La distillation est « top »**

FUS « active » 🍏

35 **Tendances, faits & chiffres**

40 **Le programme « Variétés résilientes »**

41 **Invitation à l'assemblée des délégués**

43 **Agenda & dotation personnelle**



14



18



26



34



Beatrice Rüttimann
Rédactrice responsable « Fruits suisses »

Adieu et au revoir

Ce premier numéro 2023 est aussi le dernier de « Fruits suisses » à avoir été réalisé sous ma conduite. Pour moi, le moment est venu de prendre congé de la Fruit-Union Suisse. Je suis reconnaissante et j'ai vécu une période extraordinairement riche en enseignements et intéressante. J'ai découvert la production fruitière comme branche de production à part entière et innovante avec des gens qui pensent et agissent en entrepreneurs et en regardant vers le futur. J'ai rencontré beaucoup de personnes intéressantes et je me suis fait des amis pour la vie. Je vous remercie tous pour les discussions intéressantes, les rencontres passionnantes, la confiance et le soutien actif. Que la chance continue de vous sourire et que la réussite vous accompagne dans les champs et sur vos exploitations.

Portez-vous bien.
Cordialement
Beatrice Rüttimann

Photo de couverture :

La boutique fermière de Christoph et Amina Lamprecht se trouve à Eglisau ZH près de la frontière allemande.

Suivez-nous aussi sur :



Consommation

Des augmentations pour les fruits et légumes bon marché

Les deux chaînes de détaillant suisses Migros et Coop observent une augmentation rapide des ventes de fruits et légumes bon marché et une diminution de la rotation dans le segment « Premium ». L'organisation Budget-conseil Suisse avertit que les primes maladie et les coûts de l'énergie élevés pèsent lourdement sur de nombreux ménages de sorte que beaucoup de Suisses économisent sur les achats d'aliments. Migros fut le premier détaillant à constater une augmentation de la consommation de légumes à prix bas. Coop a elle aussi constaté une augmentation de la demande en produits Prix Garantie dans le segment des prix bas. Dans l'assortiment bio, en revanche, Coop ne constate aucun changement de la demande, ce qui est une surprise.

Source : fyh.es

« Pour améliorer le taux d'auto-provisionnement, il faut renforcer la production »

Christian Hofer, directeur de l'OFAG



Au séminaire national sur les petits fruits, il a cité la sélection et les technologies, mais aussi une consommation saine et durable.

Anniversaire

Des pommes Pink Lady de production suisse depuis vingt ans

Des pommes Pink Lady de production suisse sont en vente dans le commerce de détail depuis vingt ans. L'histoire de la réussite de Pink Lady a commencé en 1973 dans l'ouest de l'Australie. Dès le début, la nouvelle variété a conquis les palais et les cœurs des consommateurs. Mais si les importations ont couvert la forte demande des premières années, la variété convoitée s'est rapidement établie en Suisse. Aujourd'hui, presque 100 % des pommes Pink Lady sont de production suisse.



Consommation

Les consommateurs en temps de crise

Les crises assombrissent de plus en plus l'humeur de la population et attisent la peur du futur. En même temps, la confiance dans la stabilité et la sécurité de l'économie et de la société continue de se perdre. Telles sont les conclusions d'une étude de l'institut Opaschowski pour la prospective en Allemagne. Aussi, les consommatrices et consommateurs suivraient diverses stratégies pour maîtriser ces enjeux, ce qui se répercute sur les comportements d'achat et vis-à-vis des marques. Les gens tendent à faire des achats de masse pour se sentir en sécurité. Mais ils évitent les grandes acquisitions et les risques financiers. Le désir de créer un petit bout de monde parfait pour soi est un moyen de faire face aux crises. Le fait est que le revenu réel des ménages diminue au fur et à mesure que l'inflation augmente. Pour cette raison, les ménages s'entraînent en ce moment à limiter leurs achats. Mais en même temps, les commerçantes et commerçants font face à des augmentations des charges.

Source : Oekolandbau.de



Jimmy Mariéthoz
Directeur FUS

Avancer à petits pas

Après près de deux ans d'arrêt, la politique agricole se remet en mouvement. Le Conseil des États a promulgué dans sa session d'hiver une version allégée de la politique agricole et aidé l'assurance récolte à percer.

Pendant près de deux ans, rien ou presque ne s'est passé en politique agricole générale au Parlement fédéral. Il avait suspendu le traitement de la politique agricole après 2022 (PA22+) en 2020 et demandé au Conseil fédéral une perspective de long terme. Le gouvernement a donc présenté en juin 2022 un rapport et proposé de mettre en œuvre la politique agricole en trois étapes. La première étape est d'ores et déjà en place à travers les mesures promulguées pour réduire les risques liés à l'utilisation de produits phytosanitaires (PPh). La deuxième étape porte sur la mise en œuvre d'une version allégée de PA22+. La troisième étape est censée atteindre les objectifs esquissés dans le rapport au moyen de mesures concrètes. Où en sommes-nous en ce moment et qu'est-ce que cela signifie pour la production de fruits ?

1^{re} étape : diminuer l'usage de produits phyto-pharmaceutiques

En tant qu'élément de la CI avenir de la protection des plantes, nous avons constamment souligné notre volonté de réduire les risques liés aux PPh lors de la campagne de votation contre les initiatives agricoles. Notre attitude progressiste fut une des raisons du rejet des initiatives par l'électorat, le soutien apporté à la

contre-proposition officielle de diminuer la moitié les risques liés aux PPh d'ici à 2027 ayant été tout aussi déterminant. Cette contre-proposition est entrée dans sa phase de mise en œuvre et nous appliquons déjà nos propres mesures pour atteindre nos objectifs à travers le programme sectoriel national « Fruits durables ». La deuxième partie de la contre-proposition prévoyait 20 % de pertes de nutriments, ce qui était trop ambitieux aux yeux de l'Union suisse des paysans. Lors de la session d'hiver, l'USP a donc réussi à convaincre le Conseil national de réduire cet objectif. Le Conseil fédéral doit donc revoir sa copie. J'espère que ce ne sera pas une victoire à la Pyrrhus : en faisant constamment de l'obstruction, l'agriculture attise l'émergence de nouvelles initiatives.

2^e étape : PA22+ – une percée pour l'assurance récolte

En décembre 2022, le Conseil des États a approuvé une version allégée de PA22+. Ce faisant, il a approuvé à l'unanimité des modifications des lois sur l'agriculture et sur les épizooties. Puis il a renoncé à ancrer dans la loi sur l'agriculture les objectifs climatiques et une feuille de route pour réduire les émissions de gaz à effet de serre. Suivant en cela le Conseil fédéral, la petite



Chambre a aussi renoncé à adapter les prestations écologiques requises en vue des paiements directs. La décision sur le soutien aux assurances récolte a une portée essentielle : à l'avenir, la Confédération pourra verser des contributions à des assurances récolte privées si des risques tels que des sécheresses et des gelées touchent de vastes zones. Cela signifie concrètement que la Confédération pourra accorder des réductions de prime allant jusqu'à 30 % qu'elle versera directement aux assureurs. L'assurance récolte en production de fruits deviendra ainsi suffisamment attractive pour enfin s'imposer. C'est très positif pour garantir des rendements à nos membres. Mais nous n'y sommes pas encore : le projet doit encore passer la rampe du Conseil national.

3^e étape : les perspectives de long terme

Le Conseil fédéral entend maintenir la sécurité alimentaire grâce à la durabilité, de la production jusqu'à la consommation. À cet effet, l'agriculture est censée produire encore plus de la moitié des aliments demandés en 2050. Telle est la vision du Conseil fédéral dans son rapport sur les perspectives de long terme dans l'agriculture (voir Fruits suisses 4/2021). Pour mettre cet objectif à la portée de notre pays, le Conseil des États a demandé au Conseil fédéral l'élaboration d'un projet d'ici à la fin 2027. Nous saluons cela et demandons au

« Nous devons faire en sorte de relever le taux d'autoapprovisionnement en fruits d'un peu plus de 30 % à 50 %. »

gouvernement national de se prononcer clairement en faveur de la protection douanière, car sans cela, la Suisse ne comptera plus assez d'exploitations concurrentielles. Nous devons faire en sorte de relever le taux d'autoapprovisionnement en fruits d'un peu plus de 30 % à 50 %.

Promouvoir les fruits et légumes des régions

Cela sera possible uniquement si tous les acteurs tirent à la même corde et s'engagent activement dans la promotion des produits régionaux. L'Office fédéral de la sécurité alimentaire et des affaires vétérinaires a heureusement reçu l'ordre de promouvoir la consommation de fruits et légumes de la région. Nous nous sommes engagés dans plusieurs rencontres pour une meilleure coordination des efforts de prévention et de marketing des divers offices comme première étape. Une vision trop focalisée sur la promotion des ventes dans l'agriculture serait déplacée.

Quiconque consomme des fruits et légumes suisses vit de manière plus saine et plus durable. C'est aussi dans l'intérêt des offices fédéraux de la santé publique et de l'environnement.





Le bon plan – moderne et modulable



**Fongicide biologique
contre la tavelure**

- Effet rapide, pas de résistance
- Très adapté pour la fin de saison
- Ne laisse pas de traces



**Insecticide biologique
contre les pucerons
et acariens tétranyques**

- Délai d'attente très court
- Epargne les abeilles
- Ne laisse pas de traces

Plus d'informations sur www.syngenta.ch

syngenta[®]

© 2023, Syngenta. Tous droits réservés. L'information contenue dans cette publication nous appartient. Elle ne peut être reproduite ou photocopiée sous quelque forme que ce soit. Les noms de produits suivis des sigles ® ou ™, la marque SYNGENTA, le logo SYNGENTA désignent des marques déposées d'une société du Groupe Syngenta. Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, consulter les indications sur l'emballage.

®

Le tableau d'affichage

Cette rubrique nous donne l'occasion d'échanger avec vous. L'espace réservé aux organisations régionales est aussi à votre disposition, chères lectrices, chers lecteurs.

Contactez l'équipe de rédaction :
rea.furrer@swissfruit.ch



Suisse romande

L'excellente qualité des jus de pomme et de fruits primée

Le Centre romand de pasteurisation a organisé le 19^e concours romand des jus de pomme et de fruits. Le titre de producteur de l'année 2022 a été décerné à Robin Mani du Domaine des Ours à Dully pour six jus de pomme dont quatre décorés d'une médaille d'or, une médaille d'argent et une médaille de bronze. Cent six échantillons de quarante-et-un producteurs au total de tous les cantons romands avaient participé. On peut qualifier le millésime 2022 d'excellent grâce à l'été chaud et sec. Douze médailles d'or, trente-et-une d'argent et vingt-cinq de bronze au total ont été décernées.

✎ Dominique Ruggli, Grangeneuve



Pour en savoir plus



Berne

Sous le signe de la noisette

Inforama Oeschberg se concentre en 2023 sur la production de fruits à coque, principalement sur la noisette, qui fait partie des cultures fruitières depuis 2023. La première rencontre dédiée à la noisette a eu lieu le 5 décembre. Il s'agissait de créer un réseau et de partager des connaissances. Elle a réuni des producteurs et des conseillers de toute la Suisse et d'Allemagne. Anita Schöneberg d'Agroscope a parlé des résultats de recherche sur les maladies fongiques.

✎ Hanna Waldmann, INFORAMA Oeschberg

Fédération zurichoise d'arboriculture

Le jus de pomme zurichois de l'année vient de Feldbach

Le concours de qualité des jus de fruits zurichois a eu lieu au début décembre. C'est le jus de pomme de Patrick Lehmann de Feldbach qui a décroché le titre de « Jus de l'année 2022 ».

Les vingt-sept échantillons de la plus grande catégorie – les jus de pomme clarifiés – ont montré une fois de plus que chaque jus issu de production artisanale est unique. Trois jus non filtrés, trois jus fermentés et un jus de poire additionné de 10 % de jus de pomme ont également participé au concours.

Le classement est en consultation sur : www.zueri-obst.ch

✂️ Denise Lattmann, Fédération arboricole zurichoise



Thurgovie

25 ans de pépinières Lehner

Gabriela et Beat Lehner ont commencé à monter l'exploitation en 1997. Depuis, ils produisent des pommes, des myrtilles et des cerises, ainsi que des plants de haute qualité pour la production de fruits professionnelle de Suisse.

Beat Lehner a fait œuvre de pionnier en introduisant l'arbre knip dans les années 1990. Grâce à ses contacts internationaux, de nombreuses nouvelles variétés et mutants sont arrivés en Suisse et les pépinières Lehner ont rejoint le peloton de tête en Suisse. Beat Lehner participe par ailleurs depuis des années à des programmes de sélection de fruits à pépins et de fruits à noyau indigènes et étrangers. Lors de la fête d'anniversaire à laquelle il avait invité des clients, des acheteurs et des partenaires internationaux, Beat Lehner a présenté la variété la plus récente et la plus prometteuse Wurtwinning. Grâce à ses résistances, elle nécessite nettement moins de produits phytosanitaires. Les pommes sont d'excellente qualité et d'un goût délicieux. Beat Lehner accompagnera l'introduction dans le marché des arbres.

Cet anniversaire est aussi l'occasion de renouveler toute la publicité et la présence Internet www.lehner-baumschulen.ch.

✂️ Gabriela Lehner



Obstbäume

vom Fachmann

Für Frühjahr 2023 sind noch folgende Obstsorten erhältlich:

Gravensteiner Friedli*	M27, J-TE-E*
Boskoop Bielaar*	M27, J-OH-A*, J-TE-E*
Cox La Vera	J-TE-E*
RubINETTE, rosso*	J-TE-F*, J-TE-E*
Galaxy Gala*	FL-56, J-TE-E*, B-9
Jugala*	J-TE-E*, J-OH-A*, FL-56
Elshof*	J-TE-E*
Milwa* (Diwa*)	M9
Jonagold Novajo*	J-OH-A*
Golden Reinders*	J-TE-E*
Braeburn Maririred*	FL-56, B-9
Topaz* SR	J-OH-A*, J-TE-E*, M9
Red Topaz* SR	FL-56, J-TE-E*, B-9
Rubinola* SR	J-TE-F*, J-TE-E*
Mira* SR	M9
Sirius* SR	J-OH-A*
Opal* SR	M9
Karneval* SR	J-OH-A*, FL-56
Admiral* SR	J-TE-E*, B-9
Juno* SR	M9
Allegro*	M9VF, M9, B-9
Diana* SR	M9
Lucy* SR	J-OH-A*
Bonita* SR	FL-56, B-9, J-OH-A*, J-TE-E*, M9VF
Rubelit* SR	B-9, M9VF, J-OH-A*, J-TE-E*

* Sortenschutz SR = Schorfresistent

Komplette Sortenliste: www.dickenmann-ag.ch

Zudem führen wir noch mehrere Apfelsorten sowie ein grosses Angebot an Tafelbirnen-, Zwetschgen- und Kirschbäumen sowie ein grosses Sortiment an Apfel-, Birnen-, Zwetschgen- und Kirschenhochstämmen.



Erich Dickenmann AG
dipl. Obstbau-Ing. HTL
Baumschulen und Obstkulturen
Bächistrasse 1
CH-8566 Ellighausen

Telefon 071 697 01 71
Telefax 071 697 01 74
Natel 079 698 37 29
erich.dickenmann@dickenmann-ag.ch
www.dickenmann-ag.ch



BEEREN- SCHALEN

Die umweltfreundliche
Alternative aus Karton



Ihre Marke pfiffig platziert
dank individuellem Design.

Oder bestellen Sie unsere
Standardlösung, erhältlich
ab 300 Stück.

www.shop.pawi.com



*hier geht's
zum Shop*



PAWI Verpackungen AG
Grüefeldstrasse 63 CH-8404 Winterthur
Tel. +41 (0)52 234 42 42
mail@pawi.com www.pawi.com

PAWI | | |
DESIGN PACKAGING LOGISTICS

Obstbäume Aktuelle Sorten

Sie können alle aktuellen Sorten bei uns bestellen. Gerne machen wir Ihnen eine Offerte für diese oder nächste Saison 23/24!

Sortiment Äpfel:

Boskoop Bielaar*, Boskoop Quast®, Braeburn Marired*, Cox la vera*, Elstar Elshof*, Elstar EKE*, Fuji Kiku8 Fubrax*, Galant*, Gala: Alvina *Galaxy Selecta*, Jugala*, Schnico®, Galmac*, Golden Parsi®, Golden Reinders*, Gravensteiner Friedli®, Jonagold Novajo*, Ladina*, Milwa* (Divva®), Pinova*, Redlove®, Rubinette Rossina*, Rustica*, Summerred, Mostäpfel: Reanda*, Rewena*, Remo* auf MMIII (*Sortenschutz)

Sortiment Birnen:

CH-201*, Conference Quitte Eline®, Kaiser Alexander, Williams

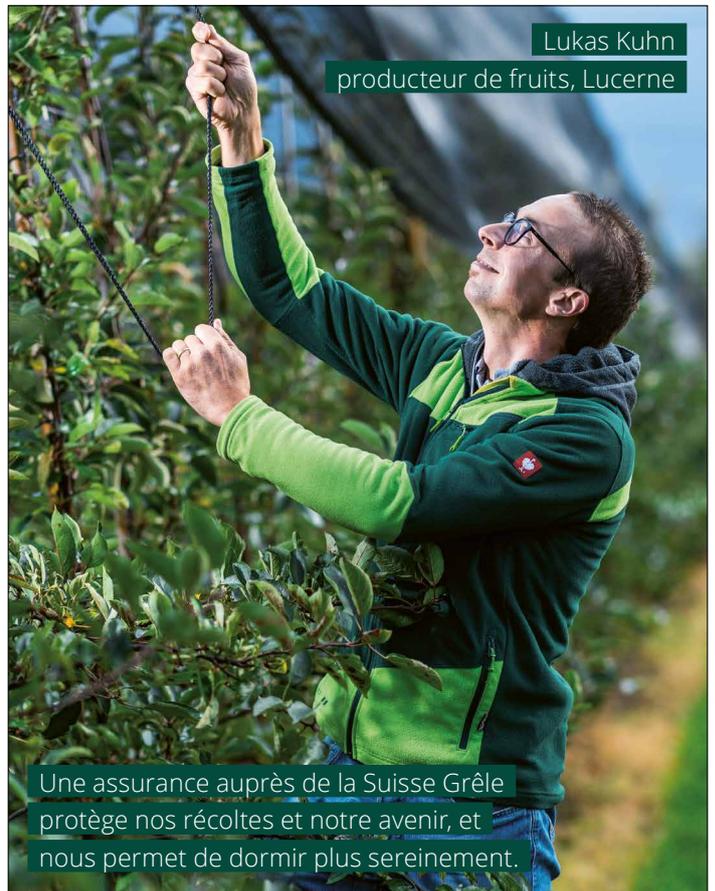


Beat Lehner Obstbau | Baumschule
Ringstrasse 8
CH-8552 Felben-Wellhausen

+41 52 765 28 63
info@lehner-baumschulen.ch
lehner-baumschulen.ch

Neue Website:
lehner-baumschulen.ch

Représentant pour Suisse Romande
Mr. Cédric Blaser: +41 79 362 86 04
blaser.cedric@bluewin.ch



Lukas Kuhn

producteur de fruits, Lucerne

Une assurance auprès de la Suisse Grêle protège nos récoltes et notre avenir, et nous permet de dormir plus sereinement.



Schweizer Hagel
Suisse Grêle
Grandine Svizzera

www.grele.ch

L'assureur agricole



Sprüher Innovation auf höchstem Niveau:

- ökonomische Vorteile durch wirkstoffsparendes Sprühen
- hohe Arbeitsgeschwindigkeit
- kompakte und leichte Bauweise für den Einsatz auf engstem Raum
- wassersparende Düsen

Interessiert?

Jetzt noch vom Förderbeitrag profitieren!



Bühlhofstrasse 20
9320 Frasnacht
071 414 10 20
forrer-landtechnik.ch



PAUL FURRER AG

Wassergraben 2
6210 Sursee
041 921 77 00
paul-furrer.ch



Amriswilerstr. 42
8580 Hefenhofen
071 411 10 89
eggmann-landmaschinen.ch



Selbstvermarktung

optimale Warenpräsentation
mit den Cargo Plast Kleinkisten



CARGO PLAST

Container & Packaging Systems

In Oberwiesen 23
D-88682 Salem
Tel.: +49 (0) 7553 82 77 888
info@cargoplast.eu



MINI CA-Lager

die moderne Art der Lagerung
effektive Saisonverlängerung



Der praktische Allrounder

Großkisten für die Landwirtschaft
faltbar oder starr



Miet
mich!



Obstbäume
aus der
Qualitäts-
baumschule

Planen Sie Ihren Erfolg mit Toni Suter Obstbäumen. Verschiedene Baumformen speziell für den Erwerbsobstbau mit vielen neuen, z.T. zertifizierten Sorten. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein interessantes Angebot. Tel. 056 493 12 12 – www.tonisuter.ch
5413 Birnenstorf AG

Schneiden | Wiegen | Vakuumieren
Hofmann Servicetechnik AG
4900 Langenthal, Tel. 062 923 43 63

Service & Verkauf



www.hofmann-servicetechnik.ch

Utilisez-vous déjà le

Programme de salaires

économique de votre caisse de
compensation ?



www.akforte.ch
info@akforte.ch
044 253 93 70

agrisano

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

Herfcoats | © Agrisano

Pour toute l'agriculture!

Toutes les assurances à portée de main.

Nous vous conseillons
avec compétence!

Contactez votre agence régionale.



DIE ZUKUNFT ANSTEUERN.

Nachfolgeregelung, Betriebsberatung, Treuhand, Steuerberatung.

Agreno Treuhand AG
info@agreno.ch • agreno.ch
Uster ZH • Gossau SG • Thuisis GR • Schönbühl BE

agreno[®]
TREUHAND
Mehrwert mit Weitsicht.

CONTAINEX

Des pièces où il fait bon vivre

- Idéal comme solution d'espace à long terme ou temporaire (Par exemple, hébergement des employés)
- Configuration individuelle des espaces en diverses tailles et avec divers équipements
- Diverses variantes d'exécution

www.containex.com



Zu verkaufen



Chalet im Modulbau

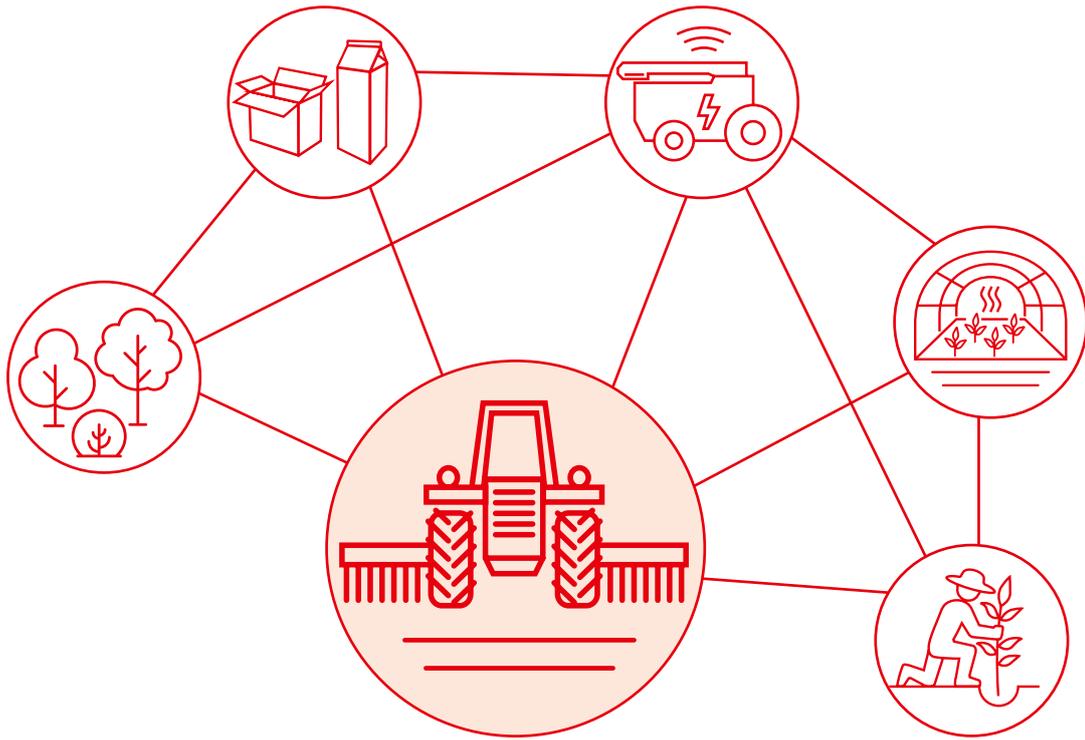
- > Inkl. Küchen-/Toiletten-Container
- > Kann in 4 Größen aufgebaut werden.

CHF 165 000.- (Chalet-Bau) Kapazität bis 90 Personen
Standort: Adelboden

Dokumentation
anfordern:

<https://cutt.ly/P9wGb0g>





La lutte électrothermique contre les adventices en alternative

✍ Isabelle Schwander

En déambulant à la mi-décembre dans sa culture de fruits de table à Riedt bei Erlen en Haute-Thurgovie, Kurt Friedli a constaté à sa grande surprise qu'à une date aussi tardive dans l'année, pas mal de feuilles étaient encore accrochées aux arbres. Il a reconnu immédiatement les rangs sur lesquels il avait pratiqué la lutte électrothermique contre les adventices : ils continuent de présenter une surface durablement nettoyée des plantes indésirables.

Il y a plus de deux ans, Landi Aachtal à Oberaach en Haute-Thurgovie a lancé un appel public à la recherche d'exploitations arboricoles souhaitant utiliser l'appareil « Xpower XPO Electroherb ». Kurt Friedli, qui produit sur une dizaine d'hectares des fruits de table pour le commerce de détail (et des abricots pour la vente directe), est l'un des quarante producteurs de fruits de Suisse orientale à

entretenir leurs rangs d'arbres avec cette méthode. « J'avais depuis le début envie d'essayer une solution de remplacement permettant de diminuer l'utilisation d'herbicides, explique-t-il sa motivation. Je suis convaincu que l'entretien sur les rangs d'arbres deviendra de plus en plus chronophage et exigeant si d'autres homologations de produits chimiques tombent. » Les programmes existants de la Confédé-



Wolfram Lempp (à gauche) d'Agroline et Kurt Friedli, producteur de fruits de Riedt bei Erlen TG. Ils sont convaincus du potentiel de la lutte électrique contre les adventices, car elle permet de diminuer, entre autres, l'utilisation d'herbicides.

ration n'aident guère les producteurs et l'initiative parlementaire 19.475 exerce une pression supplémentaire sur la production. « J'ai fait l'expérience que la lutte électrothermique contre les adventices combinée avec de l'herbicide que j'ai appliqué aux drageons après la récolte donne des résultats satisfaisants. » Kurt Friedli est convaincu du potentiel de la lutte électrothermique contre les adventices.

Plus d'achat ni maintenance

Wolfram Lempp d'Agroline confirme cette information et ajoute que la technologie et l'application ont été améliorées continuellement depuis les premiers essais. L'appareil Xpower-XPO est un développement récent de la société Zasso GmbH d'Aachen. Il est commercialisé par le Precision Center de la maison Bucher Landtechnik Suisse. Les premiers essais pratiques avaient révélé des surchauffes de certains éléments de machine : Zasso GmbH a réagi aux retours des utilisateurs et amélioré le refroidissement. Le procédé « Electroherb » est disponible uniquement sous forme de prestation (travail à façon). Le forfait com-

prend le conseil, l'appareil Xpower-XPO, un tracteur et un conducteur formé par Zasso GmbH. Les exploitations sont ainsi libérées des tâches administratives et logistiques et des charges financières liées à l'acquisition et la maintenance d'un tel appareil. Xpower-XPO contient une génératrice, huit transformateurs de haute tension et une armoire de commande. Il est en outre équipé de capteurs tels que le radar de mouvement qui interrompt l'alimentation électrique en cas d'arrêt, le capteur ultrasonique pour vérifier la distance du sol, une colonne de signalisation d'état et une antenne GPS. Il existe une extension pour utiliser l'appareil en viticulture.

L'humidité du sol influence l'efficacité

Le principe de la technologie électrothermique consiste à transformer de l'énergie mécanique en énergie électrique. Des électrodes hautement chargées agissent sur les adventices à la fois à travers leurs feuilles et via les vaisseaux conducteurs jusque dans les racines, assurant l'efficacité du procédé. La puissance électrique nécessaire à l'ob-

Le forfait de prestation

La méthode « Electroherb » est à disposition sous forme de travail à façon complet par Agroline et (en Haute-Thurgovie) chez Landi Aachtal, c'est-à-dire en incluant le conseil, l'appareil Xpower XPO, le tracteur et son conducteur. Prix forfaitaire/heure de travail 250 francs.

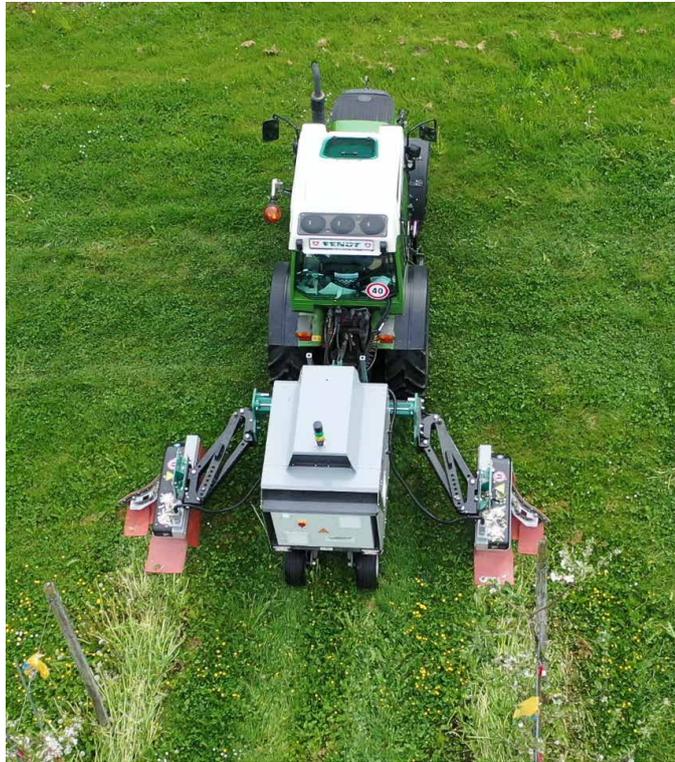
La performance moyenne est d'un hectare de l'heure, dépendant de la flore adventice. Dans la comparaison, la lutte mécanique contre les adventices avec un tracteur et une sarleuse coûte également près de CHF 250/hectare. À cela il faut ajouter les frais liés à l'usure de la sarleuse.

tention de résultats optimaux avec Xpower dépend de l'humidité des feuilles et du sol. Ce dernier point est décisif du succès du traitement. Si le sol est humide, le courant électrique ne circule pas que dans les organes végétaux. « L'appareil s'utilise jusqu'à proximité immédiate des arbustes et des arbres, sans pour autant endommager leurs racines. Il ne stimule pas non plus la germination d'autres graines d'adventices ni n'augmente le risque d'érosion », explique Wolfram Lempp. L'homologation en agriculture biologique est encore en cours d'étude.

Une méthode aux effets systémiques

Pour Kurt Friedli et Wolfram Lempp, l'utilisation de Xpower-XPO constitue une nouvelle étape dans l'application de techniques alternatives d'entretien des rangs. Wolfram Lempp attribue à la lutte électrothermique contre les adventices une efficacité systémique et respectueuse des habitats du sol. Au contraire des procédés mécaniques, cette méthode n'a pas eu d'impact négatif sur les lombrics, par exemple. M. Lempp a cependant admis (sans citer des chiffres détaillés) qu'un traitement avec le Xpower-XPO n'atteint pas l'efficacité des méthodes purement chimiques, mais qu'il peut parfaitement régater avec des procédés mécaniques et thermiques de remplacement.

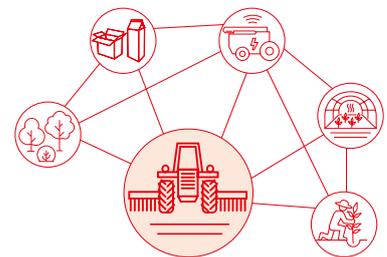
L'absence de nécessité de contenants ou d'outils supplémentaires en plus du tracteur plaide en faveur de cet outil. L'emploi de l'appareil dans des parcelles en pente est toutefois limité.



L'appareil de lutte électrothermique contre les adventices sous les rangs d'arbres qui est à la disposition à façon des producteurs de fruits. L'exploitation est ainsi déchargée de l'acquisition de l'appareil et des tâches administratives.



Dans la culture de Kurt Friedli, le temps clément a encore permis d'utiliser l'appareil Xpower-XPO pour entretenir les rangs d'arbres à l'arrière-automne : les rangs présentaient en hiver toujours une surface nettoyée des plantes indésirables.



Nouvelle rubrique « Techniques culturales »

La rubrique « Techniques culturales » est une nouveauté dans le premier numéro de 2023. Elle est une conséquence de notre enquête sur les canaux de communication. Il s'agit de répondre encore mieux aux besoins de nos lectrices et lecteurs.



Spieglein, Spieglein...

Wer hat
die schönsten Äpfel?

Unsere
Starken Marken



Mehr Informationen: www.agrar.bayer.ch

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden.
Vor Verwendung stets Etikette und Produktinformationen lesen





Autrefois

la production livrait les pommes au commerce dans des caisses en bois. On y pesait la marchandise, puis on prélevait un échantillon de tri dans chaque lot. Ces prélèvements déterminaient le résultat du tri puis le décompte avec le producteur. Les heures de main d'œuvre étaient très nombreuses pendant la récolte et les responsables devaient connaître parfaitement les produits. Le conditionnement consécutif dans les emballages de vente se faisait entièrement à la main. Puis des collaboratrices entraînées effectuaient le tri de qualité visuellement, ce qui permettait d'éliminer les fruits trop grands ou trop petits à l'aide de bagues de calibre.

Les pommes « flashées »

Le commerce intermédiaire trie les pommes de table d'après la classe de qualité, le calibre et la coloration pour assurer une belle présentation uniforme aux consommatrices et consommateurs au point de vente. Triées autrefois une à une à la main, elles sont désormais entourées de caméras – comme les célébrités par les paparazzi.

Aujourd'hui

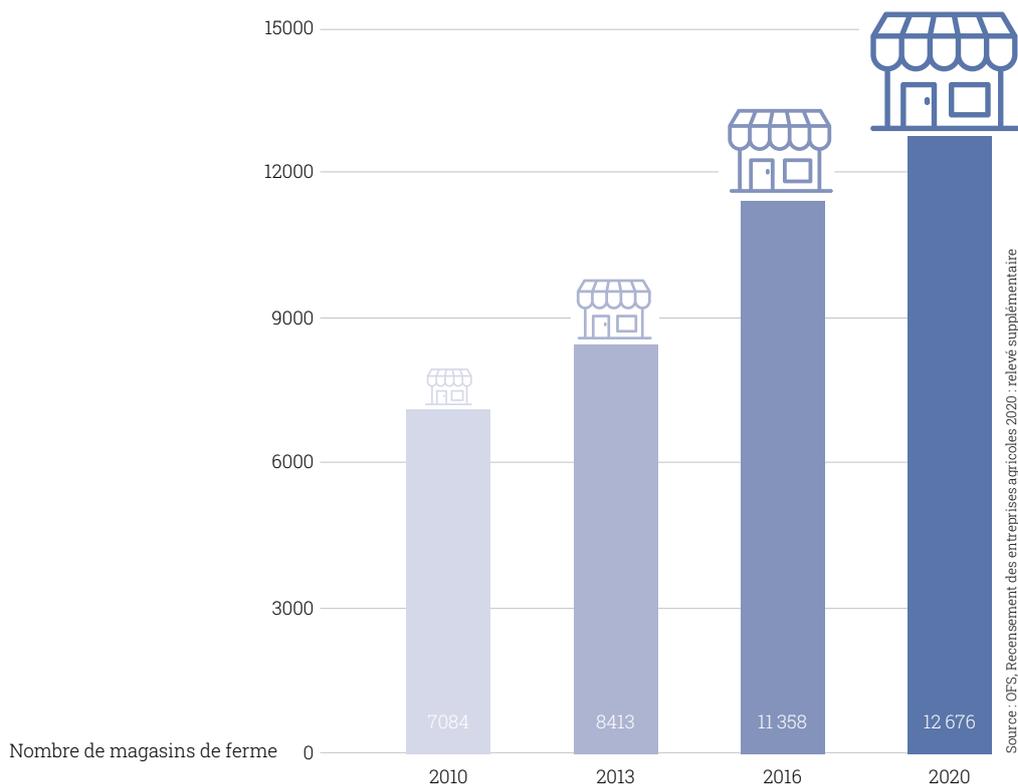
les pommes sont plongées dans l'eau et triées par une machine. Chacune est prise en photo par plusieurs caméras à la recherche de défauts visuels. Puis elles sont réparties par classe de qualité, calibre et coloration. Les pommes triées passent ensuite dans plusieurs canaux puis dans des palox en plastique avant d'être conditionnées prêtes pour la vente dans l'entreprise d'emballage. Ce processus est en majorité mécanisée et requiert désormais très peu de ressources personnelles.



La fin du boom des magasins de ferme ?



Pendant la pandémie de COVID-19, de nombreux promeneurs découvraient des boutiques fermières dans les environs et les exploitations avec vente directe ont connu une ruée sur leur offre. Elles réfléchissent donc logiquement à l'étoffement de leur offre, à l'agrandissement des bâtiments ou à l'achat d'automates de vente. C'est en prenant connaissance de notre dossier que vous saurez si le boom des magasins de ferme perdure et comment d'autres offres de services de livraison de fruits font leurs preuves.



Boutiques fermières : accalmie ou branche d'exploitation rentable ?

Pour les exploitations avec vente directe, le boom de la pandémie de COVID-19 a cédé à la désillusion. Mais certaines sont parvenues à fidéliser leur clientèle. Quelle est la recette de succès ?

✂ Daniela Clemenz, rédaction BauernZeitung

Selon les chiffres de l'Office fédéral de la statistique, le nombre d'exploitations comptant sur la vente directe a doublé entre 2010 et 2020. Chaque quatrième exploitation vend directement des produits de la ferme. Pendant les années de pandémie, le nombre de nouvelles boutiques fermières a explosé et les chiffres d'affaires ont pris l'ascenseur presque partout. Mais en 2022, ce fut la désillusion : toutes les boutiques fermières

n'ont pas réussi à fidéliser les clients occasionnels et les chiffres d'affaires se sont effondrés, souvent en-dessous du niveau de 2020.

Des investissements malgré l'effondrement des chiffres d'affaires

Un sondage chez les caisses de crédit agricole a révélé que les investissements dans les boutiques fermières perdurent malgré le recul des chiffres d'affaires. Et il n'est

pas question de petites sommes, mais de montants atteignant 100 000 à 300 000 francs. Cette année pourrait même voir les demandes de crédit augmenter fortement, car l'Ordonnance sur les améliorations structurelles dans l'agriculture entrée en vigueur en 2023 abaisse la taille d'exploitation requise pour obtenir un crédit à l'investissement en vue de la diversification, à savoir la vente directe, de 1 à 0,6 UMOS. Mais attention ! Si une telle boutique fer-

mière n'est plus rentable, il est impossible d'en changer l'affectation, voire de l'affecter à une utilisation étrangère à la zone. Il faudra la déconstruire ou l'exploitation devra rembourser le crédit à l'investissement.

« Il faut savoir calculer pour faire des affaires »

Nous avons demandé à deux représentants du centre spécial Vente directe de la Fruit-Union Suisse ce qui fait une boutique fermière rentable dans la conjoncture actuelle. Walter Stettler, marchand forain et vendeur direct à Berne, résume : « Il faut savoir calculer pour faire des affaires. » Une gestion rigoureuse des coûts est en effet nécessaire pour assurer la rentabilité d'une boutique fermière dans le contexte actuel. Le vendeur direct doit donc calculer des prix couvrant ses charges pour son magasin.

Selon Ernst Lüthi, président du centre spécial Vente directe de la Fruit-Union Suisse, de plus en plus de clients pensent que les produits du magasin de ferme doivent être meilleur marché que chez le grand distributeur. « Mais impossible d'être meilleur marché si l'on souhaite tirer un salaire horaire correct d'une boutique fermière, dit-il. Si certaines boutiques fermières proposent effectivement leurs produits à des prix planchers, il est impensable que l'exploitante assure une présence, remplisse des rayons ou confectionne des confitures au tarif zéro. » Bien au contraire, en raison des charges en augmentation pour l'énergie, les outils et les machines, ainsi que le matériel d'emballage, tous les exploitants de boutiques fermières sont forcés de relever modérément leurs prix. ¶

« Le succès est au rendez-vous pour les boutiques fermières qui se sont bien positionnées, disposent d'une marque et sont authentiques. »

Ernst Lüthi, président du centre spécial Vente directe de la FUS



La famille Lüthi a ouvert en 2018 une boutique fermière moderne à Hölstein BL. La boutique s'appelle « Öpfelhüsli » (petite maison de la pomme) et jouit d'une renommée au-delà des frontières cantonales. La boutique peut être rejointe à vélo, en voiture ou avec les transports en commun. C'est pourquoi elle était fréquentée comme but d'excursion ou halte entre Liestal et Waldenburg pendant la pandémie.

« Si les chiffres d'affaires ne sont plus ceux de 2021, la boutique fermière reste rentable. »

Famille Stettler, exploitants de magasin de ferme et marchands forains

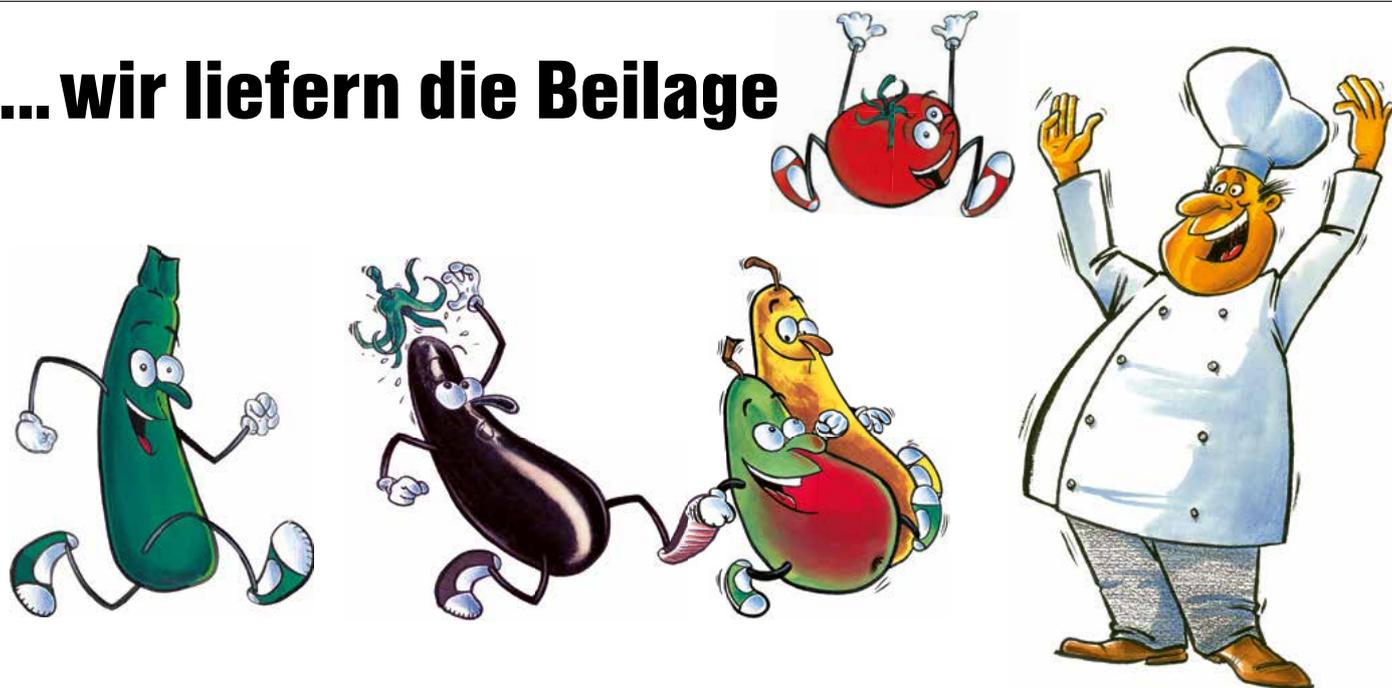


La famille Stettler de Bolligen BE est fondamentalement orientée sur les marchés hebdomadaires. Elle a un stand sur la Place fédérale à Berne et un autre à Bolligen. Comme il était impossible de tenir marché pendant les confinements, les exploitants ont agrandi progressivement leur boutique fermière de quatre mètres carrés initialement. Cette situation provisoire a pris fin en juin 2022 avec l'ouverture d'une belle boutique fermière moderne. « Si les chiffres d'affaires ne sont plus ceux de 2021, la boutique fermière reste rentable. La tendance pour plus de régionalité perdure. »

Le « Panorama » permet aux entreprises du secteur fruitier de présenter de nouveaux produits et services.
Appelez Elsbeth Graber si vous voulez être de la partie !

Tél. +41 31 380 13 23 | e-mail : elsbeth.graber@rubmedia.ch

... wir liefern die Beilage



AG FÜR FRUCHTHANDEL

Aliothstrasse 32, 4142 Münchenstein, Tel. 061 225 12 12

safruits

www.safruits.com

**EINFACH
HIMMLISCH-
KÖSTLICH!**



www.pinklady.ch | www.apfel.ch
Tobi Seeobst AG, Bischofszell | Tel. +41 71 424 72 27

Steffen-Ris fenaco Genossenschaft, Utzenstorf
Tel. +41 58 434 17 17 | www.steffen-ris.ch

GEISER agro.com AG, Rüdtiligen-Alchenflüh
Tel. +41 58 252 11 11 | www.geiser-agro.com





Der Tobi-Biss

Für Jung und Alt. Qualität und Biss in den Bereichen Kernobst, Beeren und Steinobst.

knack

Tobi Seeobst AG
Ibergstrasse 28
9220 Bischofszell
Tel. +41 71 424 72 27
www.tobi-fruechte.ch

Tobi
Früchte mit Biss



Damit Frisches auch frisch bleibt!



MODEL PACK SHOP

Bestellungen unter: 0842 626 626 oder packshop.ch



© 2023 VariCom

VariCom GmbH | Müller-Thurgau-Strasse 29
8820 Wädenswil | www.go-fred.ch

FRED

Pour cidreries

WÄLCHLI
Brittnau

Tier&Technik St-Gall
AgriMesse Thoune

Assoiffé?



www.waelchli-ag.ch | 062 745 20 40



FÜR JEDEN GESCHMACK
DIE RICHTIGE VERPACKUNG

STOROPACK



Bestellen Sie unter: sales.ch@storopack.com • storopack-shop.ch • 056 677 87 00

Finser Packaging⁺
Packaging Solutions



tel +41 91 611 50 10 | www.finser.ch | info@finser.ch

FT LOGISTICS

Der neutrale Spezialist für:
Umschlag, Transport und Lagerung
von Frischprodukten

FT Logistics AG
Kästelweg 6
Postfach
4133 Pratteln
SWITZERLAND

Tel.: +41 (0) 61 / 826 94 44
Fax: +41 (0) 62 / 826 94 40

eMail: info@ft-logistics.ch
www.ft-logistics.ch

ISO 9001:2008
ISO 14001:2004

Kompetent für die Landwirtschaft



Buchhaltungen, Steuern
MWST-Abrechnungen
Beratungen, Hofübergaben
Schätzungen aller Art
Liegenschaftsvermittlung
Boden- und Pachtrecht, Verträge

Lerch Treuhand

Lerch Treuhand AG, Gstaadmattstrasse 5
4452 Itingen/BL, Tel. 061 976 95 30
www.lerch-treuhand.ch



Des produits régionaux et de saison directement du paysan à la consommatrice : telle est l'idée de base du service de livraison à domicile Paysan on Tour. Ayant démarré en 2014 et subi de fortes turbulences pendant la pandémie de coronavirus, la plate-forme souhaite s'ouvrir à de nouveaux offreurs. « Fruits suisses » a parlé avec son instigateur Andre Ziegler.

✓ Heinz Abegglen

La personne

Andre Ziegler
Propriétaire de l'exploitation Zieglerhof, Brunnenthal SO, chef de projet Paysan on Tour

Paysan on Tour – le marché en ligne de produits régionaux

Monsieur Ziegler, Paysan on Tour est désormais une enseigne connue. Comment tout cela a commencé ?

Andre Ziegler : Plusieurs facteurs ont joué. La Poste souhaitait compenser dans un autre segment le recul du trafic de lettres. Elle a conçu l'idée de faire distribuer des aliments par la poste et recherchait des producteurs pour un projet pilote. Ensemble avec des connaissances, nous nous sommes dit : allons-y et essayons. C'était en août 2014. Nous avons lancé un abonnement de légumes qui était une sorte de niche à l'époque. Au début, l'offre se limitait aux fruits, légumes et pommes de terre. Les clients étaient servis chaque semaine et payaient la marchandise sur facture. Nous souhaitions savoir en particulier s'il existe une demande. À l'époque déjà, je portais les aliments commandés aux bureaux de distribution de la poste, de sorte qu'ils fussent livrés frais.

Il y avait manifestement de la demande. Quelle a été la suite ?

Oui, les résultats étaient encourageants. Nous avons constaté que les clientes appréciaient énormément cette offre. Elles obtenaient des légumes et des fruits frais, même sans avoir le temps d'aller au marché. Quant aux producteurs,

l'expédition hebdomadaire est plus facile à planifier et remplace excellemment la vente au marché très chronophage et dépendante du temps. Dans une deuxième étape, les clients ont pu choisir entre des abonnements de légumes petit, moyen ou grand. Puis d'autres cultivateurs ont rejoint la plate-forme et l'offre a été élargie. En 2017, nous avons mis au point une solution logicielle avec notre propre site Internet et avons assoupli le système. Les clients pouvaient désormais créer un compte avec un montant au crédit sur lequel les montants facturés étaient décomptés. Ceci permet des commandes personnalisées, sans abonnement. Ce qui est resté est le jour de semaine fixe de livraison. Paysan on Tour a ensuite continué de se développer et jusqu'en 2020, sept organisations régionales sont nées.

Puis la COVID-19 est arrivée. Les boutiques fermières et la vente directe ont connu un boom. Comment c'était chez vous ?

Rétrospectivement, on constate que la pandémie a tout chamboulé. Le confinement en mars 2020 a multiplié notre clientèle par dix en l'espace d'une semaine. Grâce aux petites structures de notre système, nous avons pu satisfaire sans problème la demande qui explosait.

Cela signifiait beaucoup de travail supplémentaire pour les producteurs, mais très peu d'investissements supplémentaires étaient nécessaires.

Qu'est-ce que cela a changé ?

Premièrement, ce boom a fait naître une forte concurrence. D'un seul coup, tous flairaient la bonne affaire avec des abonnements de légumes et des solutions d'expédition. Des marchands s'y sont mis à leur tour. Ce qui était autrefois une offre de niche dans l'agriculture est quasi devenu la norme. Mais depuis deux ans, le chiffre d'affaires chez Paysan on Tour est reparti à la baisse. Ce fut une déception pour beaucoup de producteurs, car entretemps, leurs attentes avaient été encouragées. Ils sont donc nombreux à avoir abandonné. Des sept organisations régionales, seules trois sont encore en activité : Soleure, Freiamt et Brugg avec cinquante producteurs au total. À Soleure, le chiffre d'affaires évolue à présent vers le niveau d'avant la pandémie.

Qu'est-ce que cela signifie pour le futur ?

Mon idée à l'origine de Paysan on Tour a toujours été de proposer des aliments de saison de producteurs de la région pour des clients dans la région. Nous

savons grâce à des retours de clients que ce concept leur importe, même si l'offre de légumes, par exemple, est réduite en hiver. C'est pourquoi nous y tenons. Si les clients sont peu nombreux, ils sont fidèles.

Comment l'organisation est-elle conçue ? Restera-t-elle telle qu'elle est ou des changements sont-ils prévus ?

Nos structures sont légères. Les responsables régionaux se rencontrent une fois par an en réunion, font le bilan et discutent des propositions d'amélioration. Nous sommes organisés comme Sàrl ; chaque région conclut un contrat avec la Sàrl qui régit les conditions de participation. Il nous importe que les offreurs adhèrent à l'idée d'origine. Si les organisations régionales ont le droit d'utiliser le logiciel, elles sont par ailleurs indépendantes de leur responsable régional. Les producteurs de la région s'affichent sur le site Internet quand on saisit son domicile comme client. Le nom Paysan on Tour est désormais une enseigne connue. Nous planifions à partir du printemps prochain la mise à disposition de la plate-forme et du nom à d'autres offreurs, pour des abonnements de légumes par exemple. Des discussions avec l'Union des paysans sont en cours à cet effet. De nouvelles interfaces de producteurs et de zones à livrer complètent ainsi la recherche de sites. Nous nous attendons à ancrer de cette façon davantage encore la « marque » Paysan on Tour. La plate-forme doit devenir la page de collecte pour des commandes de produits régionaux.

Qui fixe les prix et à qui ce système de commercialisation convient-il en particulier ?

Notre boutique est conçue pour beaucoup de producteurs différents mais

surtout pour des petits qui pratiquent la vente directe. Elle est aussi un bon complément à la boutique fermière. Autrefois, nous proposons les produits de notre exploitation au marché, par exemple. Nous avons remplacé ce canal par Paysan on Tour. Chaque cultivateur décide lui-même du prix de ses produits et il touche le montant intégral. La cliente paie pour chaque livraison un émoulement de quatre francs pour le sac, ce qui couvre mes frais administratifs. La distribution par la poste avec la reprise du sac incluse coûte près de cinq francs. À Soleure, nous proposons en alternative des points de retrait ou la livraison par un coursier cycliste. La poste distribuée à présent encore près d'un quart des commandes.

Quel est le chiffre d'affaires et quelles sont les parts des différentes catégories de produits ?

Nous n'avons pas de recensement centralisé du chiffre d'affaires. Dans notre région de Soleure, le chiffre d'affaires se situe entre 100 000 et 150 000 francs. La part du lion revient aux légumes avec près de 40 %, 20 % reviennent aux fruits et 20 % aux produits laitiers, le reste se répartit entre les pâtisseries, la viande, les spécialités, etc.

Paysan on Tour en bref :



Fondation :
2014



Idée :
Plate-forme Internet pour des offreurs de produits de la région et de saison



Direction :
Organisations régionales avec des chefs régionaux



Participant.e.s.
Près de cinquante producteurs



Chiffre d'affaires :
Pas de recensement centralisé



Forme juridique :
Sàrl



Clientèle :
Variable, système de commande personnalisé



Site Internet :
www.buurontour.ch



Les aliments sont livrés dans les sacs verts réutilisables avec le logo de la plate-forme.

La vente directe en zone frontalière

La boutique fermière de Christoph et Amina Lamprecht se trouve à Eglisau ZH à proximité immédiate de la frontière allemande. L'acquisition de clients peut être laborieuse à cause du tourisme aux achats en augmentation. C'est pourquoi le couple de chefs d'exploitation cherche à fidéliser les clients de la région.



Rea Furrer ■ Beatrice Rüttimann

Près de 30 000 voitures passent la frontière sur les routes près de chez Christoph et Amina Lamprecht (37 ans et 41 ans) les samedis ordinaires pour faire des courses en Allemagne. L'exploitation située à Eglisau ZH se trouve à seulement cinq kilomètres de la frontière. Si la demande à la boutique fermière a fortement augmenté ces deux dernières années, le couple d'exploitants observe désormais un net recul. Ils sont convaincus que c'est dû à la proximité de la frontière allemande. Pendant la pandémie, elle était fermée et le pouvoir d'achat est resté confiné au pays. Les époux Lamprecht sont aujourd'hui soulagés de pouvoir compter sur leur clientèle fidèle. La situation de l'exploitation au milieu d'immeubles d'habitation les y aide.

Autant que possible de la propre exploitation

Lors de la reprise de l'exploitation parentale par Christoph et Amina Lamprecht en 2018, le magasin de ferme était déjà établi dans le quartier. Le couple d'exploitants a choisi de continuer à vendre les produits qui ont fait leurs



Christoph et Amina Lamprecht gèrent depuis cinq ans l'exploitation et la boutique fermière à Eglisau dans le canton de Zurich.

Amina et Christoph Lamprecht



Lieu :

Eglisau ZH



Taille :

27 hectares, 3,5 hectares de vignes, 7 hectares de fruitiers, 12 hectares de terres ouvertes



Branches d'exploitation :

Production de fruits, viticulture, vente directe (deux boutiques fermières), asperges vertes, fraises, garde de vaches allaitantes, grandes cultures, viticulture, importation de saumon



Production de fruits :

Pommes, cerises, pruneaux, poires, fraises



Spécialités :

Asperges, saumon, vin, blé à cuire comme un risotto



Collaborateurs :

Le couple de chefs d'exploitation, les parents, un employé fixe, des aides de récolte pendant la saison



Site Internet :

www.lamprecht-obstbau.ch

preuves et proviennent principalement de leur propre exploitation. « Nous nous limitons surtout à ce que nous pouvons produire nous-mêmes. Des produits comme les kakis ou les citrons n'ont pour nous plus rien avoir avec la vente directe dans une boutique fermière », explique Christoph Lamprecht. Les denrées vendues sont principalement des pommes, des fraises et des asperges ainsi que quelques produits carnés et du vin de l'exploitation. Ils achètent d'autres produits comme les œufs et les pommes de terre à d'autres producteurs de la région. Le saumon



qu'ils importent d'Alaska depuis deux ans fait exception. Depuis, les époux Lamprecht ont vendu en moyenne une petite tonne de saumon fumé par année. « Nous sommes curieux de voir à quoi ressemblera la vente après la pandémie de COVID-19 », dit Christoph Lamprecht.

Les cœurs battent pour leur vin

Outre pour le saumon fumé, les cœurs de Christoph et d'Amina Lamprecht battent pour le vin de l'exploitation. Ils ont agrandi la surface viticole à 3,5 hectares depuis la reprise. « Nous aimons la viticulture et tout ce que nous faisons vise à promouvoir la vente de vin », confirme Amina Lamprecht. De nouveaux imprimés et une présence Internet moderne font partie des mesures idoines. Mais ce qui marche le mieux pour le couple d'exploitants est le contact direct avec les consommatrices et consommateurs - sur des marchés de Noël ou des salons régionaux,

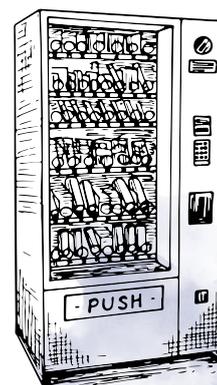
par exemple. Christoph Lamprecht a le sentiment que c'est ainsi qu'ils trouvent les clients les plus fidèles.

De nouvelles possibilités grâce aux automates

Étant donné que la boutique fermière n'est pas desservie et ouverte également le dimanche, les exploitants ont décidé d'acquérir deux automates de vente dans lesquels ils vendent les produits chers comme le vin, la viande et le saumon fumé. Lors de l'installation des automates, les époux Lamprecht ont décidé de transformer l'atelier contigu en laboratoire. À ce jour, il sert à confectionner des confitures, des sirops, des fruits séchés pour la vente directe. Mais il reste beaucoup de potentiel inexploité. « Je rêve d'installer sur l'exploitation un bar à vins », dit Amina Lamprecht. Elle veut y proposer la dégustation de leurs vins. ¶



Christoph et Amina Lamprecht proposent les produits chers comme le vin, le saumon et la viande fraîche dans des automates. La vente d'alcool est réglée par un contrôle identifiant la bouteille automatiquement.



« Il faut connaître avec précision le domaine d'utilisation des automates »

Monsieur Lamprecht, en 2021, vous avez décidé d'installer deux automates réfrigérés. Pourquoi ?

Christoph Lamprecht : C'est la vente de vin qui nous y a poussés. Au début, nous déposions des bouteilles de vin qui informaient de la vente dans la vitrine. Mais le fonctionnement était peu satisfaisant, car les clientes et clients devaient s'annoncer chez nous chaque fois qu'ils souhaitaient acheter du vin. Les automates ont attiré notre attention au salon Fruchtwelt et nous étions convaincus qu'ils pourraient constituer une solution pour la vente de nos vins. Au même salon, nous avons aussi découvert les automates pour les produits surgelés que nous utilisons pour la viande et le saumon.

Quels produits proposez-vous dans les automates ?

Dans les automates à surgelés, nous vendons du saumon fumé, de la viande et en été des glaces.

Dans les automates réfrigérés, en revanche, ce sont les vins, nos produits carnés, du jus de pomme, des confitures, des gelées, du miel de la région et du bouillon.

Pourriez-vous imaginer l'extension de l'assortiment pour les automates ?

Une réflexion a porté sur des produits à griller et de les proposer au bord du Rhin. Nous

sommes certains que cela marcherait bien. Mais nous avons des craintes concernant les actes de vandalisme et le volume de travail.

Quelles sont vos expériences avec les deux automates ?

La technique nous réserve parfois des surprises et tous les utilisateurs ne maîtrisent pas tout de suite. Au début, nous avons beaucoup d'appels que nous avons pu résoudre par téléphone. Mais souvent il était nécessaire d'aider les clients sur site. Si les appels sont désormais moins nombreux, il faut se garder de sous-estimer le travail de gestion des automates. Il faut les recharger régulièrement et comme ils sont ouverts le dimanche, on nous appelle aussi pendant le weekend. Mais en pesant le pour et le contre, les avantages prévalent.

Installeriez-vous à nouveau un automate ?

Oui, nous le ferions. Mais j'ai le sentiment qu'il faut savoir exactement pour quoi on veut utiliser l'automate avant d'acheter le modèle correspondant. Le chiffre d'affaires doit être assez important pour justifier l'investissement. C'est pourquoi nous vendons uniquement les produits d'un certain prix dans les automates.

Quatre questions que vous devriez vous poser avant d'ouvrir une boutique fermière

1 L'emplacement se prête-il à l'installation d'un magasin de ferme ?

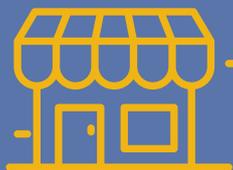
Une boutique fermière sur une route de transit démarrera plus facilement qu'un magasin de ferme sur une exploitation retirée. Si le magasin de ferme est déjà établi et connu, il peut aussi se trouver à la campagne, à l'écart des passages fréquentés. Le point de vente devrait aussi se trouver le plus près possible de l'exploitation. L'éloignement de l'exploitation représente des déplacements longs, du temps de travail et des coûts. La boutique devrait aussi se trouver à une distance suffisante des étables, des silos tranchées et à lisier à cause des odeurs.

2 Quel assortiment peut-on proposer ?

Avant d'ouvrir une boutique fermière, il faut définir l'étendue de l'assortiment du magasin, les besoins en mobilier de présentation et si la surface disponible peut accueillir tout cela. Si des éléments réfrigérants sont nécessaires, il faut aussi assurer l'alimentation électrique et éventuellement l'évacuation de la chaleur des appareils. Un bon éclairage est un autre avantage pour présenter les marchandises.



Une analyse détaillée est nécessaire avant d'ouvrir un magasin de ferme et il faut connaître les réponses aux questions suivantes :



3 Quelle forme de desserte ?

La forme de desserte a des répercussions importantes sur les charges de personnel. Si une personne sert au magasin, elle doit être occupée pleinement. Cela signifie que la fréquentation du magasin est suffisante ou que les exploitants produisent d'autres choses ou exercent une autre activité en plus de la vente directe. Les charges de personnel représentent une part importante des coûts.

4 Les ressources nécessaires existent-elles ?

Telle est la question essentielle pour l'exploitation. Un magasin de ferme représente un supplément de travail pour le producteur et la productrice. Il importe dès lors de clarifier l'existence des ressources personnelles. Mais s'il est nécessaire de recourir à de l'aide externe : le rendement du magasin de ferme est-il suffisant pour supporter ces coûts ? Il faut aussi inclure impérativement les coûts de construction dans les calculs pour que le magasin de ferme soit supportable économiquement.



Rea Furrer
Collaboratrice technique Communication

LOCAL ONLY

Lancez-vous dans la vente directe avec LocalOnly.ch

Vendez vos fruits en ligne à la population locale. La logistique est assurée par la Poste. La livraison a lieu en même temps que la distribution du courrier, sans mobiliser une course spéciale: une solution écologique.

POWERED BY

LAPOSTE+

Grâce à LocalOnly, j'ai pu démarrer la commercialisation directement.

Je n'ai pas eu à me soucier de la mise en place complexe du marketing en ligne et de la logistique, ce qui aide grandement à franchir le pas de la vente directe. Je peux ainsi continuer à me concentrer sur mon cœur de métier.



Bruno Künzli
Chef d'entreprise,
Hoflädeli Nussbaumen

Frais de vente gratuits avec le code promo «SO-0223»

Valable pour 3 mois
Utilisable jusqu'au
30.04.2023

Votre potentiel avec LocalOnly

Grâce à notre calculateur de potentiel, découvrez les ménages que vous êtes susceptible d'atteindre et bénéficiez de la promotion sur les frais d'utilisation.



Lancez-vous

LocalOnly.ch/fruits-suisse



Fon + 49 2504 7000 - 25/23

ERDBEER- & HIMBEERPFLANZEN

- Wartebeetpflanzen
- Topfgrünpflanzen
- Frigopflanzen
- Grünpflanzen
- Traypflanzen
- Ruten
- Topfgrünpflanzen
- Long Cane Pflanzen



KRAEGE
INTERNATIONAL



www.kraege.de

info@kraege.de

Im Programm bei der Firma

Sonderer AG, Erlen

Qualität aus dem Südtirol



MASCHINENBAU



- Hubstapler
- Mulchgeräte
- Hecklader

Sonderer AG

Rösslistrasse 24, 8586 Erlen
Tel. 071 648 19 48
sonderer.lm@bluewin.ch, www.sonderer-ag.ch



Protéger. Renforcer. **SilIFER.**

Avec de la silice stabilisée, vous aidez la plante à

- ✓ des parois cellulaires plus solides
- ✓ une résistance accrue aux maladies
- ✓ une augmentation de la résistance à la sécheresse
- ✓ un meilleur développement racinaire
- ✓ une meilleure conservation des produits récoltés



LANDOR

Appel gratuit
0800 80 99 60
landor.ch

Avec vous,
aujourd'hui et demain
www.landor.ch

SÉCATEUR ÉLECTRIQUE **F3020**

20%+ PUISSANT
15%+ COMPACT
15%+ RAPIDE
12%+ LÉGER



INFACO®

Evolutions F3015 / F3020



CERCLE
DES AGRICULTEURS
DE GENÈVE ET ENVIRONS

Contact :
Nicolas Longey, mobile 079 136 54 22
www.cage.ch

Nous souhaitons à l'ensemble de la branche
fruitière une saison fructueuse et à la Fruit-Union Suisse
une excellente assemblée des délégués.



**LE SCHORLE
SUISSE.**

Notre recette

Jus de pomme.
Eau pétillante.
C'est prêt.

RAMSEIER
Schorle
JUS DE POMME
LÉGER ET PÉTILLANT

RAMSEIER
L'énergie naturelle



truvag
Treuhand. Immobilien.

Unsere grösste Stärke
liegt in der Vernetzung
von Kompetenzen.

Truvag AG Luzern | Reiden | Sursee | Willisau | +41 41 818 77 77 truvag.ch



**MEHR
ALS GUT
DRUCKEN**

**multicolor
print**

Multicolor Print AG
Sihlbruggstrasse 105a
CH-6341 Baar
www.multicolorprint.ch

DIE KÖNNEN DAS.



MOHL
Das Beste aus dem Apfel



La distillation d'eau-de-vie est « top »

La consommation d'alcool recule en Suisse depuis des années. Les producteurs de spiritueux indigènes sont également concernés. Mais l'enjeu principal n'est de loin pas ce recul. Mais les distillatrices et distillateurs suisses savent tirer leur épingle du jeu.

✎ Augustin Mettler, président Les Distillateurs suisses

En Suisse, la consommation annuelle d'alcool se monte en moyenne à 7.6 litres par habitant. Tendance à la baisse. Pour autant, les distillatrices et distillateurs suisses veulent croire qu'il sera possible de garder la part de marché de 17 % occupée par les spiritueux produits en Suisse. C'est l'intérêt de la population pour un artisanat presque disparu en nette augmentation ces dernières années qui nous donne de l'espoir. Le distillateur Lorenz Humbel de Stetten renvoie à son expérience personnelle. Quand il s'est engagé dans l'entreprise de ses parents dans les années 1980, le métier de distillateur était peu prestigieux. Il fallait à l'époque être banquier, fiduciaire, publicitaire, guide de voyage ou hôte pour briller en société. Cela a bien changé. Être distillatrice ou distillateur est « top ». Celles et ceux qui exercent cette profession sont certains d'attirer la sympathie. De plus en plus de gens veulent faire de la distillation leur métier, ce qui se traduit aussi par l'augmentation des membres de la fédération Les Distillateurs suisses.

Les produits authentiques de la région sont de plus en plus appréciés. Pour autant, les consommateurs optent plutôt pour des gins, whiskys ou vodkas indigènes que des eaux-de-vie de fruit traditionnelles. Un véritable boom s'observe d'ailleurs dans ce domaine ces dernières années. Les distillatrices et distillateurs suisses savent donc tirer leur épingle du jeu malgré des marges réduites, toujours plus de bureaucratie et la crise. Elles et ils se sont adaptés au marché et proposent de nombreux produits novateurs.

La collaboration avec le secteur fruitier compte

Dans le segment des eaux-de-vie de fruit, la situation est un peu moins prometteuse. Les incertitudes quant à l'obtention des matières premières pèsent de plus en plus. Des sécheresses prolongées, des gelées printanières sur des floraisons précoces et des orages violents dus au changement climatique sont de plus en plus fréquents. À son tour, la drosophile du cerisier semble se propager de plus en plus en attaquant

surtout les arbres à haute tige essentiels pour la distillerie. À cela s'ajoute que la politique agricole suisse soutient effectivement la conservation des arbres à haute tige, mais que la récolte de leurs produits n'est pas rentable pour les cultivateurs à cause des prix bas. Nous sommes aussi très loin d'une promotion des ventes par l'État comme elle se pratique en viticulture, par exemple. Il n'est dès lors pas surprenant que le recul des ventes d'eaux-de-vie de fruit traditionnels (kirsch, williams, prune, etc.) observé depuis des années préoccupe la filière. On reste toutefois confiant que la tendance générale perdure et que les consommatrices et consommateurs opteront dans le futur à nouveau plus souvent pour des eaux-de-vie de fruit indigènes. La condition est cependant de pouvoir continuer à se fournir en matières premières du pays. La collaboration étroite des secteurs fruitiers et de la distillerie de Suisse restera donc cruciale dans le futur.



Tendances, faits & chiffres

S'abonner à la lettre d'information et rester à jour :
sov@swissfruit.ch

« Fruits durables » fruits à pépins : nouveau en 2023

Modifications de la liste à cocher :

- Le total de points nécessaires a été relevé de 30 à 40 points, dont 35 indissociables des champs d'action.
- Les nouvelles mesures adoptées sont peu nombreuses. Plusieurs mesures ont en revanche été réparties pour en permettre la mise en œuvre sur des surfaces partielles.
- Plus de points sont nécessaires dans ces champs d'action à partir de 2023 :
 - Protection phytosanitaire (+3 points)
 - Fertilité du sol & fumure (+1)
 - Biodiversité (+1)
- Mesure n° 17 (période d'application de fongicide sur toute la surface de fruits à pépins) : le nombre total de points a été fixé de 6 à 8 points, car le risque encouru est très important.

Des changements dans l'administration et le déroulement

- Les exploitations inscrites déjà en 2022 au programme « Fruits durables » restent inscrites. De nouvelles inscriptions sont possibles sur agrosolution.ch
- Les changements dans les contrôles :
 - Les coûts des contrôles sont facturés directement aux exploitations à partir de 2023.
 - Les exigences découlant de quelques mesures ont été précisées.
 - Le guide de contrôle a été réalisé.
 - Le concept de contrôle « Fruits durables » fruits à pépins s'applique à tous les producteurs de fruits à pépins et les entrepositaires et les entreprises de conditionnement concernés par « Fruits durables » fruits à pépins (FD).



Le concours de cidres 2023 est repoussé

Le concours national des cidres n'aura pas lieu en 2023. Telle est la décision du centre spécial Promotion des ventes de jus de pomme/cidre dans sa réunion de novembre 2022. Cela s'explique par la décision de vérifier toutes les mesures dans la catégorie de boissons Cidres et d'élaborer un concept de base. Le concours de cidres en est un élément. Il devrait à nouveau avoir lieu en 2025.



La liste à cocher 2023, le concept de contrôle, le règlement de sanction pour les entrepositaires et les entreprises d'emballage ainsi que d'autres documents sont disponibles ici.



Ihr zuverlässiger Partner
in der Obst- und Beeren-
branche

QUALIFRU
BEWÄSSERUNG & WITTERUNGSSCHUTZ



• Folienabdeckungen,
einfach bis komfortabel



• zuverlässiger Schutz
durch Hagelnetze



• komplette Bewässerungs-
lösungen



• fach- und terminge-
rechte Montage

Telefon +41 71 640 03 04

www.qualifru.ch



CA- und ULO-Langzeitlager

- Neueste Isoliertechnik
- La technique d'isolation la plus récente
- Zuverlässige Raumabdichtung
- L'cafeutrage sûr des chambres
- Bewährte Torsysteme
- Les systèmes de portail expérimentés



Plattenhardt + Wirth GmbH
D-88074 Meckenbeuren-Reute
Tel. +49(0)7542-9429-0
info@plawi.de · www.plawi.de

Stahl Baumschulen
Veredlungsunterlagen Beerenobst

JETZT AUCH IN BIO-QUALITÄT!

Prisdorfer Weg 1 · 25436 Tornesch
Tel.: +0049 (0) 41 20 / 70 67 80 · Fax: 70 67 811
info@baumschule-stahl.de · www.baumschule-stahl.de

Leader et naturellement utilisables en bio

*Nous allons chercher au cœur de la terre
ce qui nourrit le mieux vos cultures bio*



ks-france.com





Divers risques – une solution ! LANDOR SiliFER.

Le silicium est le deuxième élément le plus présent de la croûte terrestre, mais sous une forme qui n'est pas disponible pour les plantes. Il a été démontré que les plantes absorbent bien le silicium sous forme d'acide silicique par fertilisation foliaire.

Le silicium renforce les parois cellulaires

Dans la plante, le silicium sert de matériau de construction pour les parois cellulaires et la couche de cire sur les feuilles. Grâce à une couche de cire plus dense, la plante perd moins d'eau en cas de sécheresse et de forte chaleur. Elle sert aussi de protection contre les rayons UV et le gel. Des études ont démontré une amélioration de la transportabilité et de la capacité de stockage ainsi qu'une meilleure stabilité des cultures suite à l'utilisation de silicium.

Le fait que le silicium aide à lutter contre les dommages causés par les champignons et les insectes n'est pas seulement lié à une meilleure stabilité, car le silicium agit aussi comme un messager qui active les défenses immunitaires.

Le silicium, l'élément clé

Le produit LANDOR SiliFER est un engrais liquide contenant 2 % de fer (sous forme de chélate EDTA) et 16,5 % de silice stabilisée.

La formule unique de LANDOR SiliFER garantit une absorption rapide et une grande disponibilité du silicium pour les plantes. En raison de son pH presque neutre, il est miscible avec les produits phytosanitaires courants.

L'application de LANDOR SiliFER permet de réduire la tolérance de la plante aux facteurs de stress, de préserver le rendement dans des conditions de croissance défavorables et d'améliorer la durée de conservation et la qualité des produits récoltés.

Pour un conseil personnalisé, veuillez contacter votre conseiller LANDOR.

LANDOR fenaco société coopérative

landor.ch

Conseils gratuits par téléphone 0800 80 99 60



Nimrod®

**Le fongicide
unique
contre l'oïdium
des fraisiers**



Plus d'informations sur www.syngenta.ch

 **Nimrod®**

syngenta®

© 2023, Syngenta. Tous droits réservés. L'information contenue dans cette publication nous appartient. Elle ne peut être reproduite ou photocopiée sous quelque forme que ce soit. Les noms de produits suivis des sigles ® ou ™, la marque SYNGENTA, le logo SYNGENTA désignent des marques déposées d'une société du Groupe Syngenta. Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, consulter les indications sur l'emballage.

®



Les fruits suisses dans l'enseignement scolaire

Dans le courant de l'an dernier, nous avons révisé en collaboration avec la Schtifti Foundation nos unités d'enseignement destinées aux classes d'élèves des degrés supérieurs. Deux unités d'enseignement prêtes à l'emploi sont nées. Les enseignants pourront les reprendre telles quelles dans leurs cours.

Dans l'unité d'enseignement, les élèves découvrent les divers fruits suisses en lien avec la saisonnalité, la régionalité, la durabilité, la santé et des recettes suisses typiques. Aussi la vidéo « Josi dans son quotidien professionnel » leur présente la profession d'arboricultrice/arboriculteur plus en détail. Josi y donne des aperçus captivants de la production de fruits et explique ce qui la motive.

Dans l'introduction, les élèves découvrent la signification de la notion « écosystème » et tout ce qui fait partie de l'écosystème d'un pommier. Ils apprennent la différence entre les auxiliaires et les ravageurs en production fruitière ainsi que l'utilité exacte des insectes les plus divers. Ils apprennent pourquoi il faut les favoriser.

« La biodiversité et ses auxiliaires »

La deuxième unité d'enseignement « La biodiversité et ses auxiliaires » traite de la biodiversité et du rôle des auxiliaires.



Regardez le vidéo sur la profession d'arboricultrice/arboriculteur ici.

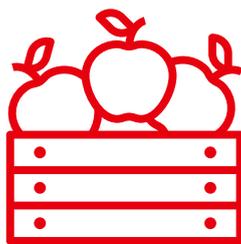


Sur le programme d'enseignement Gorilla



Schifti Foundation

La fondation privée « Schtifti Foundation » milite depuis 2003 pour un mode de vie sain et durable des jeunes filles et jeunes gens en Suisse. Son programme de promotion de la santé et de formation Gorilla allie le sport libre (le mouvement) à une alimentation saine et à la durabilité. Il a remporté plusieurs distinctions.



La série d'essais avec des variétés fruitières pour le futur est en cours

En 2020, la Fruit-Union Suisse et Agroscope ont lancé le programme « Variétés fruitières résilientes pour une production de fruits durable en Suisse » (RESO) en collaboration avec le FiBL, Tobi Seeobst, Fenaco et la station cantonale de Saint-Gall.

Katja Lüthi FUS

Julia Sullmann, Simon Schweizer Agroscope

D'autres partenaires issus du secteur fruitier apportent des contributions importantes à ce programme transversal qui bénéficie du soutien financier accordé par l'OFAG à la sélection et à l'examen de variétés. Le programme a pour objectif la mise au point de méthodes permettant de constater la résilience des variétés fruitières qui seront finalement intégrées dans les processus courants d'examen de variétés.

La date de floraison compte davantage que la résistance au gel physiologique

Les grands enjeux de la production de fruits sont la forte pression pathologique et des ravageurs, le changement climatique et le succès en commercialisation. En ce qui concerne le changement climatique, la tolérance à la chaleur et à la sécheresse ainsi qu'au gel constituent un point fort de la recherche dans le programme RESO. Les premières découvertes d'un essai portant sur la tolérance au gel dans des conditions contrôlées révèlent que la date de floraison compte davantage que la résistance au gel physiologique. À partir d'un certain stade phénologique (indépendant de la variété), une baisse de température de près 0.5 à 1 °C provoque un dégât total (0 à 100 %). Diverses méthodes de mesurage ont été essayées dans un essai de plein champ sur la canicule et le stress hydrique, pour déterminer la réaction de stress à la sécheresse d'une variété. Les premiers résultats sur des pommiers sont encourageants, mais il faut poursuivre le développement pour atteindre la maturité pratique.

De grandes différences face aux maladies de conservation

La conservation et la qualité des fruits commercialisés sont décisifs pour réussir les ventes. C'est pourquoi les chercheuses et chercheurs mettent l'accent aussi sur les maladies de conservation et les repercussions sur la conservation

de la réduction de l'utilisation de produits phytosanitaires. Les premiers essais en plein champ ont montré de grandes différences de sensibilité aux maladies de conservation des variétés.

Perspectives 2023 à 2024

Le programme RESO continuera jusqu'à la fin de 2024. L'évaluation des essais de 2022 se terminera dans les premiers mois de 2023. D'autres essais selon un protocole adapté suivront. De nouvelles plantations de variétés sélectionnées seront effectuées sur des parcelles d'essai dans le but de mieux vérifier l'aptitude à la production sous le régime d'une protection phytosanitaire réduite. Un autre point fort en 2023 sera un test consommateur sur des fruits à noyau. Quelles sont les attentes des consommateurs envers les fruits ? Les chercheuses et chercheurs d'Agroscope veulent approfondir cette question en soumettant des cerises et des pruneaux à des tests consommateur. Les résultats des dégustations sont censés permettre la mise au point d'un modèle qui identifiera les demandes des clients à l'aide d'un petit nombre de propriétés fruitières.

À la fin du programme, on disposera de méthodes qui permettront de tester des aspects de résilience importants des variétés dans le cadre de l'examen de variétés chez Agroscope, au FiBL et chez d'autres partenaires. En 2024, l'accent sera mis sur la thématique du transfert de connaissances : plusieurs articles techniques seront publiés à cet effet et des recommandations pratiques à l'intention des cultivateurs seront élaborées.



Autres
Informations



Jürg Hess

Président Fruit-Union Suisse

Invitation à l'assemblée des délégués

Vous êtes cordialement invité.e à notre assemblée des délégué.e.s. L'inscription en ligne est impérative et le formulaire d'inscription suivra. Le nombre de participants est limité.

Date : le jeudi 6 avril 2023

Heure : 9h30 à 12h30, puis apéritif dînatoire

Lieu : Welle7, Workspace, Deck 3, Schanzenstrasse 5, 3008 Berne

Ordre du jour

1. Souhais de bienvenue
2. Désignation du bureau
3. Compte rendu de la 24^e assemblée des délégués du 8 avril 2022
4. Rapport d'activité 2022
5. Comptes annuels 2022 ; rapport de l'organe de contrôle et décharge aux organes
6. Budget 2023
7. Requêtes selon article 13 des statuts de la FUS
8. Honneurs
9. Divers
10. Conférence par l'orateur invité Christoph Carlen, responsable du domaine de recherche Systèmes de production Plantes à Agroscope sur la recherche consacrée au fruits du futur
11. Conclusion

Bodenproben?



LABORINS

Analytik & Beratung für den Pflanzenbau

Industriestrasse 13 • 3210 Kerzers • T 031 311 99 44 • info@laborins.ch • laborins.ch



Obstbäume

Bonita*	T337	Conférence	Eline
Boskoop Bielaar*	Fl.56	Gute Louise	QA
Braeburn Marired*	T337	Harrow Sweet	QA
Cox la vera*	M9vt	Kaiser Alexander	QA
Elshof*	M9vt	Williams	QA
Galaxy*	T337		
Galiwa*	T337	Aprikosensortiment	
Glockenapfel	T337	Zwetschgensortiment	
Golden Reinders*	M9vt	Pfirsich und Nektarinen	
Gravensteiner	M9vt	Kirschensortiment	G5 Colt
Ladina*	T337	Hochstammsortiment	
Milwa* (Diwa)	T337	Mostapfelsortiment	
Nela*	T337		
Novajo*	Fl.56	*Sortenschutz	
Opal*	T337		
Jugala*	T337		
RubINETTE Rosso*	Fl.56		
Rubinola*	T337		
Rustica *	T337		
Topaz*	M9vt		
Werdenberg*	T337		

Informieren Sie sich über das Biosortiment für Knospen-Betriebe



Baumschule, Holz · 9322 Egnach

Telefon 071 477 20 04

Fax 071 477 20 76

Natel 079 437 32 91

Netzteam⁺

Ihr Partner für Witterungsschutz seit 1992

FRUSTAR



Wir schützen Ihre Ernte mit System

- Hagelschutzabdeckung
System FRUSTAR & CMG Reissverschluss
- Folienabdeckungen
System Pilatus | Delta Zick-Zack | Dächli | zum Einhängen
- Bewässerung
- Wind- & Schattiernetze
- Totaleinnetzungen
NEU: Wanzennetz schwarz
- Weinbau
MZ-Rollsystem | Zubehör Grundgerüst

www.netzteam.ch

Netzteam Meyer Zwimpfer AG | Brühlhof 2 | 6208 Oberkirch
Büro: +41 41 922 20 10 | info@netzteam.ch | www.netzteam.ch
Montagebetrieb: Urs Meyer 079 643 46 18

Waagen für die Direktvermarktung

Auszeichnungswaagen mit Drucker:

- Selbstbedienungswaage
- Auszeichnungswaage
- Für Hofladen und Markt
- Etiketten oder Bon Drucker
- Einfache Bedienung
- Touchscreen
- Netzwerkfähig
- Geeicht

ab Lager lieferbar!



Wir beraten Sie gerne: 043 843 95 90

Grosse Auswahl an Waagen und Zubehör ab Lager lieferbar



Swiss Waagen DC GmbH
Usterstrasse 31 8614 Bertschikon

SWISSwaagen.ch

Viele weitere Waagen unter: www.swisswaagen.ch



Anina Wildisen vient d'intégrer l'équipe Innovation et développement

Anina Wildisen accomplissait depuis la mi-juillet un stage au dicastère Marketing/Communication. Elle est passée au dicastère Innovation/Développement au 1^{er} novembre 2022. Anina occupe un poste à 80 %, renforce l'équipe dans les tâches administratives et prend en charge l'informatique ainsi que le suivi des adhérents pour la direction.

Nous sommes heureux d'avoir Anina parmi nous et lui souhaitons beaucoup de plaisir et plein succès.



Katja Lüthi et Beatrice Rüttimann quittent la Fruit-Union Suisse

Katja Lüthi, collaboratrice scientifique Transformation au dicastère Innovation et développement a décidé de relever un nouveau défi après plus de trois ans. Elle nous a quittés à la fin janvier 2023. Katja a apporté des changements et de la structure à l'interne de la Fruit-Union Suisse. Elle a réalisé avec succès de nombreux projets et manifestations, comme les concours du « Plus beau magasin de ferme », et de « La Presse d'Or » et les séminaires de vente directe. Elle a aussi été la créatrice des concepts d'hygiène pour les exploitations productrices de fruits, la vente directe, les marchés et les cultures d'autocueillette pendant la pandémie de COVID-19. Elle a développé et consolidé les activités, processus, règlements et statistiques du centre de produits Fruits à cidre. Dans ce cadre, elle a participé à de nombreuses négociations et discussions sur l'avenir des fruits à cidre et d'industrie.

Beatrice Rüttimann, porte-parole et collaboratrice technique au dicastère de Marketing et communication a décidé de relever un nouveau défi après neuf ans. Elle nous a quittés à la fin février 2023. Beatrice a géré au début avec doigté et efficacité deux secrétariats techniques dans les dicastères Production et Transformation, à structuré avec succès le concours national DistiSuisse, avant d'occuper le poste de collaboratrice technique Communication, de porte-parole et de responsable de rédaction. Pendant ce temps, les contenus et la présentation du magazine spécialisé « Fruits suisses » et du rapport d'activité ont été complètement réorganisés et modernisés. Dans ses rôles de responsable médias et de porte-parole, elle a organisé des conférences de presse bien fréquentées, rédigé des communiqués aux médias pertinents et accompagné de nombreux journalistes dans leur travail. Elle a renforcé et fait évoluer continuellement la communication interne et externe de notre fédération.

Nous remercions chaleureusement Katja et Beatrice de leur engagement important pour la Fruit-Union Suisse qui leur souhaite plein succès et beaucoup de plaisir dans leurs nouvelles activités.

Agenda

le 4 avril 2023

Colloque cidricole

ZHAW Wädenswil

La Fruit-Union Suisse et la haute école zurichoise en sciences appliquées (ZHAW) vous invitent à un après-midi captivant consacré aux jus de fruits et aux cidres.



Pour en savoir plus

le 6 avril 2023

Assemblée des délégués FUS

Berne

Des détails figurent à la page 41



les 2 et 3 mai 2023

La FUS en contact

Suisse alémanique/Suisse romande

les 10 et 16 mai 2023

Réseau de relève FUS

Suisse alémanique/Suisse romande



Mentions légales

Magazine spécialisé de la Fruit-Union Suisse à Zoug

Paraît six fois par an en allemand et en français.
Tirage certifié REMP :
2927 Exemplaires.

Rédactrice responsable :

Beatrice Rüttimann
Fruit-Union Suisse
Baarerstrasse 88, 6300 Zug
Tél. +41 41 728 68 30
E-mail : pr@swissfruit.ch
www.swissfruit.ch

Abonnements :

Fruit-Union Suisse
Baarerstrasse 88, 6300 Zug
Tél. +41 41 728 68 50
E-mail : sov@swissfruit.ch

Prix de l'abonnement :

CHF 57.-/an (six numéros)
Étranger : CHF 120.-/an

Annonces :

rubmedia AG
Elsbeth Graber
Seftingenstrasse 310
3084 Wabern
Tél. +41 31 380 13 23
E-mail : elsbeth.graber@rubmedia.ch

Mise en page/Graphisme :

Frank Baumann
Atelier Mausclick

Traduction :

Yvette Allimann, Glovelier

Impression et distribution :

Multicolor Print AG
Sihlbruggstrasse 105a
6341 Baar

printed in
switzerland



Faban®

Dithianon et pyrimethanil,
enfin votre formule innovante



 **BASF**

We create chemistry

- Protection efficace sur feuilles et fruits
- Dès le débourrement jusqu'à la fin de la floraison –
Peu dépendant de la température
- Très résistant au lessivage

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, lisez toujours l'étiquette et les informations sur le produit. Tenez compte des avertissements et des symboles de mise en garde.

BASF Schweiz AG · Protection des plantes · Klybeckstrasse 141 · 4057 Basel · phone 061 636 8002 · www.agro.basf.ch/fr/