

25 ans de stabilité sur le marché des céréales et des oléagineux

Il y a un quart de siècle, le groupe fenaco-LANDI a lancé le système de commercialisation Maxi afin de garantir la stabilité du marché suisse des céréales, libéralisé entre-temps. Aujourd'hui, ce système offre aux agriculteurs·trices une plateforme de commercialisation fiable. Ce modèle à succès dans le domaine des céréales et des oléagineux montre combien la coopération entre tous les acteurs est déterminante pour créer de la valeur.

Texte : Stefan Gantenbein



Aujourd'hui, fenaco avance chaque année plus de 100 millions de francs pour la partie de la récolte de céréales non encore vendue.

Le système de commercialisation Maxi est un exemple de réussite dans la transition d'un marché agricole autrefois régulé par l'Etat vers un modèle de marché libéralisé. En effet, jusqu'en 2001, la Confédération contrôlait le marché des céréales et des oléagineux moyennant des prix fixes et des obligations d'achat : elle achetait les céréales panifiables produites en Suisse à des prix prédéterminés, puis les revendait à un certain prix aux moulins. Des interventions similaires existaient aussi pour les oléagineux, tandis que le marché des céréales fourragères était en grande partie libre. La libéralisation en question, qui a marqué un tournant majeur, a été amorcée en 1998. En 2000, c'est le marché des oléagineux qui a été libéralisé,

suivi en 2001 par celui des céréales panifiables. Avec cette ouverture progressive, les producteurs-trices ont dû s'adapter à un marché libre : les fluctuations de prix et la pression de mise sur le marché ont augmenté, tandis que des excédents temporaires apparaissaient ; dans le même temps, de nombreuses exploitations productrices peinaient à trouver des acheteurs. Le groupe fenaco-LANDI a ainsi rapidement compris que, dans l'intérêt de ses membres, il fallait regrouper l'offre pour garantir aux producteurs-trices une commercialisation durable et performante. L'un des initiateurs ingé-

nieux du système Maxi actuel est Fortunat Schmid. Originaire de Suisse orientale et membre de la Direction de fenaco Céréales, oléagineux et matières premières (fenaco GOF), il explique à ce sujet : « Pour un producteur, devoir vendre en raison du manque de place est ce qu'il y a de pire au niveau des prix. Nous devons donc éviter que trop de céréales et d'oléagineux arrivent sur le marché en pleine récolte à des prix bradés. »

Un système avec une assise financière solide

Le système Maxi a été conçu pour solutionner ces problèmes. Forte de l'expérience acquise dans le marché libéralisé des céréales fourragères, fenaco a défini des principes qu'elle a proposés aux LANDI. « Notre mission consistait à convaincre un maximum de LANDI et de centres collecteurs de rejoindre un système de commercialisation commun. C'était la seule façon de regrouper l'offre du côté des ventes et de garantir des prix équitables aux exploitations agricoles », se souvient Fortunat Schmid à propos de cette phase pionnière de lancement.

Les piliers de l'accord étaient les suivants : des décomptes transparents, une rémunération fixe pour fenaco, une logistique de stockage et de transport optimisée, ainsi que des acomptes versés aux producteurs-trices. « La plupart des LANDI et des centres collecteurs n'auraient pas pu assurer un préfinancement conséquent peu après la récolte sans la solide assise financière de fenaco », ajoute-t-il.

Aujourd'hui, fenaco avance chaque année plus de 100 millions de francs pour la partie de la récolte de céréales et des oléagineux qui n'est pas encore vendue. Pour cela, fenaco GOF doit anticiper au plus juste



Disposant d'une capacité de stockage de 45 000 m³, le centre collecteur de Cossonay-Penthalaz (VD) réceptionne environ 16 500 t par an. Il fait partie des quelque 100 centres intégrés dans le système Maxi du groupe fenaco-LANDI.

Photo : Steve Corminbœuf

La stabilité du marché des céréales et des oléagineux est possible en grande partie grâce au système Maxi.

l'évolution du marché. L'objectif est que les entreprises productrices puissent bénéficier d'un prix aussi fiable que possible dès le début : « L'écart ne doit pas dépasser 5%, sinon, si le prix est surestimé, des remboursements fastidieux seraient nécessaires en cas de revente ultérieure à un prix plus bas », précise Fortunat Schmid.

Trois piliers pour une commercialisation stable

Grâce à sa mise en œuvre à l'échelle nationale à travers les LANDI, le système Maxi offre une plateforme de commercialisation solide pour les cultures à graines des agriculteurs-trices suisses. Cette stabilité repose sur trois piliers :

(1) La répartition claire des rôles : les LANDI entretiennent la relation avec les producteurs-trices de céréales et d'oléagineux, tandis que fenaco se charge de la commercialisation et de la logistique. Le conseil Maxi, un comité consultatif composé de douze représentant-es issu-es des différentes régions et provenant pour l'essentiel des LANDI, assure le lien avec fenaco GOF, tout en intégrant les préoccupations des producteurs-trices dans les décisions stratégiques.

(2) La proximité avec le marché et l'ancrage sectoriel : un bon exemple est l'introduction du colza HOLL par fenaco. Avant même le lancement, fenaco avait déjà sécurisé, à travers des partenariats, des débouchés auprès des transformateurs, garantissant un accès au marché avec des prix stables pour les agriculteurs-trices.

(3) La création de valeur intégrale : c'est un facteur clé de succès du système Maxi. L'interconnexion entre la production céréalière, la fabrication d'aliments pour animaux et la valorisation de coproduits comme les issues de meuneries ou les tourteaux de colza joue ici un rôle central, comme le souligne Fortunat Schmid : « Cela montre que les marchés ne fonctionnent pas en vase clos, mais comme des systèmes interconnectés. »

Souplesse et ouverture vers l'avenir

Le système Maxi n'a cessé d'évoluer au fil des 25 dernières années, en s'adaptant aux nouvelles conditions. Plus l'offre est regroupée, plus les producteurs-trices bénéficient de prix stables et d'une commercialisation efficiente. Les contrats sont renouvelables ou résiliables chaque année, offrant une grande flexibilité aux participant-es.

De nouvelles évolutions et problématiques continueront d'influencer le système Maxi, rendant des ajustements nécessaires. Parmi les principaux facteurs de changement, Fortunat Schmid cite : le dérèglement climatique, les nouvelles habitudes de consommation et la pression de la concurrence internationale à travers les produits semi-finis importés. Une chose est certaine : sans regroupement de l'offre, sans transparence ni solutions axées sur le marché, la commercialisation des céréales et des oléagineux en Suisse serait beaucoup plus volatile aujourd'hui. Si le marché de ces produits connaît une stabilité certaine, c'est en grande partie grâce au système Maxi. ■

En un mot

Ce qui compte, c'est la fiabilité

La libéralisation du marché céréalier, il y a plus de 25 ans, a plongé l'agriculture suisse dans une grande incertitude. Sans garanties d'achat de l'Etat, les producteurs devaient trouver eux-mêmes des débouchés à des prix équitables. Le bon fonctionnement de ces deux dernières décennies repose largement sur l'action du groupe fenaco-LANDI.

Le système Maxi repose sur la solidarité coopérative.

Avec le système Maxi, fenaco et les LANDI ont apporté stabilité et sécurité dans un marché volatil. Ce système repose sur la solidarité coopérative, ce qui fait son succès. Grâce à la commercialisation groupée, aux décomptes transparents et au soutien financier, les exploitations agricoles peuvent planifier avec confiance, même dans des conditions de marché difficiles. Chaque année, fenaco préfinance la récolte, garantit des prix équitables et contribue ainsi à la création de valeur dans la branche.

Cette action reste essentielle : le dérèglement climatique, des exigences réglementaires plus strictes, l'évolution des tendances de consommation et la concurrence internationale représentent une véritable gageure pour l'agriculture. Même après 25 ans, le système Maxi est plus pertinent que jamais : il prouve que des solutions durables sont possibles lorsque les valeurs coopératives s'allient à une vision économique à long terme.



Heinz Mollet

Membre de la Direction
Chef de la division Agro