

Communiqué de presse de l'Union suisse des paysans du 15 juillet 2020

## Profitions de la popularité de la vente directe

**Pour nombre de consommateurs, l'origine des aliments a son importance. Les produits régionaux sont particulièrement recherchés, comme l'a d'ailleurs montré le boom qu'ont connu les magasins de ferme pendant la situation extraordinaire posée par le coronavirus. L'Union suisse des paysans voit dans la vente directe un potentiel encore important à exploiter et dont toute l'agriculture pourrait profiter. C'est pourquoi la faïtière agricole soutient les exploitations au moyen de différentes mesures.**

Dans l'opinion publique, les familles paysannes vivent en grande partie des subsides de l'État. La réalité est tout autre. Chaque année, les familles paysannes de Suisse produisent des biens agricoles d'une valeur de près de 11 milliards de francs. Elles perçoivent un total de 2,8 milliards de francs sous forme de paiements directs. En d'autres termes, 80 % du revenu des familles paysannes provient de la vente de leurs produits. Des prix à la production adéquats sont tout aussi importants pour leur situation économique.

Pour les exploitations agricoles, la vente directe représente un moyen de contourner le goulet d'étranglement de la transformation et du commerce pour accroître la valeur ajoutée sur l'exploitation. Partant, elle leur permet d'être à l'écoute du marché et d'ainsi répondre de manière flexible et innovante aux besoins des consommateurs. Ces derniers apprécient la garantie de la saisonnalité des produits et de leur traçabilité, les informations sur les méthodes de production, la transparence quant aux marges réalisées, de même que la possibilité d'acheter des aliments qui ne correspondent pas aux standards en vigueur dans le commerce. La situation extraordinaire posée par le coronavirus a permis à de nouveaux clients de découvrir cette offre, comme en témoigne d'ailleurs le boom qu'ont connu les magasins de ferme. Un sondage de la HES de Lucerne révèle que la population aimerait continuer d'acheter davantage de produits de la région et à faire ses courses plus souvent dans les magasins de ferme après la crise du coronavirus. C'est le signe que les Suisses font confiance aux exploitations agricoles locales, qu'ils apprécient la production régionale et qu'ils aiment en profiter si le temps le leur permet.

Même si la demande se dégonfle à nouveau, l'expérience aura montré qu'il reste encore un potentiel important à exploiter. L'Union suisse des paysans (USP) entend en profiter de manière ciblée. Aussi a-t-elle mis sur pied différents projets et collaborations, comme avec GastroSuisse et HotellerieSuisse, avec TWINT, ou encore avec Too Good To Go, pour soutenir les familles paysannes dans la vente directe. Le site web a-la-ferme.ch répertorie toutes les offres existantes. Les exploitations y trouveront aussi du matériel d'emballage adéquat à commander.

La vente directe constitue un pont précieux vers les consommateurs. Elle rapproche et crée une compréhension mutuelle. Elle sert donc l'ensemble du secteur agricole et participe à atteindre des prix à la production adéquats dans les autres canaux de vente.

### Informations sur la vente directe

Selon les dernières statistiques, à peine 22 % des exploitations agricoles exerçaient la vente directe en 2016. Si cette évolution est restée constante, c'est désormais un quart des exploitations qui la pratiquent en 2020. Environ 7 % du revenu total de l'agriculture suisse, de près de 11 milliards de francs, provient des magasins de ferme, des marchés hebdomadaires ou des abonnements aux produits de saison. La part varie beaucoup suivant la production. La vente directe joue un rôle important dans le cas des cerises (40 % de la production selon les estimations), des œufs (30 %), des petits fruits (20 %), d'autres fruits et du vin (10 %). Celle de légumes, de

pommes de terre et de viande de bœuf devrait être moyenne. Par contre, celle de lait, de céréales, de viande de volaille et de viande de porc ne devrait pas peser bien lourd dans la balance (moins de 1 % de la production selon les estimations). De manière générale, la vente directe a plus la cote dans les régions densément peuplées et proches des villes.

*Renseignements :*

*Markus Ritter, président de l'USP, tél. 079 300 56 93*

*Martin Rufer, directeur de l'USP, tél. 078 803 45 54*

*Sandra Helfenstein, porte-parole de l'USP, tél. 079 826 89 75*

*[www.sbv-usp.ch](http://www.sbv-usp.ch)*