

Landi contact



12 Spécialisation dans l'arboriculture

La famille Lüthi de Ramlnsburg se concentre actuellement sur l'arboriculture et mise sur l'innovation.

Le fruit préféré des Suisses 04

Installation provisoire pour LANDI Zofingen 08

Vivre et créer la proximité : deux LANDI se comparent 18

LES MEMBRES POSENT DES QUESTIONS



Rita Schnüriger,
membre du Conseil
d'administration
de LANDI Pilatus AG
**pose la
question :**

« QUEL EST LE POURCENTAGE DE PRODUITS SUISSES CHEZ LANDI ? »

Rita Schnüriger et sa famille gèrent un domaine laitier avec engraissement de veaux fermiers à Krienz (LU). En tant qu'agricultrice, Rita Schnüriger attache beaucoup d'importance à ce que les LANDI proposent un maximum de produits régionaux ou, au moins, suisses.



Ernst Hunkeler,
chef du départe-
ment Magasins
LANDI, fenaco
société coopérative
répond :

Dans la mesure du possible, LANDI Suisse SA, l'organisation commerciale et de prestations des LANDI, achète ses produits à des fournisseurs suisses. Ceci à la stricte condition que la qualité convienne, que les capacités de production soient suffisantes et que le produit concerné puisse être proposé à des prix conformes au marché. Parmi les produits que nous achetons, la part des produits suisses s'élève à 52%. La majeure partie des produits importés provient d'Europe. En revanche, 100% des pommes, des pommes de terre, du sucre, de l'huile de colza, de la farine, du jus de pomme et des produits locaux de la ferme que nous achetons sont produits en Suisse. Le vin, les boissons, le bois de chauffage, les plantes et les terreaux sont davantage soumis aux exigences de la clientèle du commerce de détail. Pour ces produits, nous devons en partie compléter l'assortiment suisse par des produits provenant de pays tiers. Pour pouvoir vendre les tondeuses, les perceuses, les textiles et les articles de poterie au prix du marché, nous devons importer ces marchandises depuis leur lieu de production à l'étranger.

Vous souhaitez vous aussi poser une question à fenaco ?

Alors envoyez-la par e-mail à l'adresse
info@landicontact.ch.

LANDI enregistre une croissance saine de son chiffre d'affaires

DOTZIGEN/BE En 2018, le résultat net des 272 magasins LANDI s'est élevé à 1,38 milliard de francs, ce qui correspond à une croissance de 2,96 % par rapport à 2017. L'été prolongé s'est répercuté positivement sur le chiffre d'affaires dans les assortiments partiels. Une croissance supérieure à la moyenne a ainsi été enregistrée dans l'assortiment boissons et dans l'assortiment ménage, notamment grâce à des ventes élevées de produits provenant du groupe d'articles « récolte et conserves ». De

l'avis du président de la Direction de LANDI Suisse SA, Ernst Hunkeler, 2018 a été un exercice commercial réussi. Dans le classement de notoriété réalisé par l'institut de marché GfK, LANDI s'est hissée au neuvième rang en 2018 et est ainsi parvenue pour la première fois à occuper le Top Ten. « Nous sommes particulièrement fiers de cette distinction. Elle nous incite à poursuivre sur la voie que nous avons choisie, en collaboration avec les magasins LANDI », conclut Ernst Hunkeler. sin

Impressum LANDI Contact

Information pour les membres LANDI. Paraît pour les agriculteurs en tant que supplément compris dans l'abonnement à la Revue UFA.

Editeur : fenaco société coopérative, Erlachstrasse 5, CH-3012 Berne
Rédaction : Markus Rööfli, rédacteur en chef (rö), Kathrin Schellenberg, rédactrice responsable (ks), Jean-Pierre Burri (jpb), Cyril de Poret (cdp), Eva Studinger (es), Verena Sâle (vs), Sarah Sinn (sin)

Maison d'édition : fenaco LANDI Médias, CH-8401 Winterthour, tél. 058 433 65 20, fax 058 433 65 35, info@landicontact.ch

Maquette : Communication d'entreprise fenaco société coopérative

Impression : Print Media Corporation, CH-8618 Oetwil am See

Papier : Refutura Offset extrablanc, 80 g/m², Recycling

fenaco soutient la feuille de route sur la mobilité électrique de la Confédération



Urs Riesen, responsable Energies nouvelles Agrola SA, lors de la signature de la feuille de route. Photo : m&d

BERNE/BE Le 18 décembre 2018, quelque 50 organisations et entreprises, dont fenaco société coopérative, ont signé la feuille de route 2022 sur la mobilité électrique à Berne. Cette feuille de route a été signée en présence de la conseillère fédérale Doris Leuthard.

La feuille de route sur la mobilité électrique comprend des mesures concrètes pour soutenir l'objectif qui consiste à augmenter à 15% la part de véhicules

électriques dans les nouvelles immatriculations de voitures de tourisme d'ici à 2022. Les véhicules électriques apportent une précieuse contribution à la réalisation des objectifs énergétiques et climatiques suisses.

fenaco soutient l'objectif de la feuille de route et s'engage en faveur d'une mobilité durable en mettant en service des bornes de recharge rapide pour véhicules électriques en zones rurales. Dans une première phase qui

durera jusqu'à fin 2021, une vingtaine de sites seront concernés. Cet engagement de fenaco correspond à la mesure 37 de la feuille de route dans le pôle de compétences relatif à une infrastructure de recharge optimale. Ce pôle de compétences regroupe toutes les mesures qui visent un développement du parc des bornes de recharge et qui rendent le chargement plus simple, plus clair et plus efficace, que ce soit à domicile, en déplacement ou sur le lieu de travail.

Le groupe fenaco-LANDI dispose déjà de plusieurs sites comportant un magasin LANDI, une station-service Agrola et un shop (TopShop). Les nouvelles bornes de recharge rapide peuvent apporter une valeur ajoutée appréciable aux clients sur ces sites. Le courant qui alimente les bornes de recharge provient soit de l'installation photovoltaïque aménagée sur le toit de la station-service, soit d'une installation solaire d'une exploitation agricole de la région. sin

Le groupe Volg augmente son chiffre d'affaires

WINTERTHOUR/ZH Les 588 magasins de village Volg – principal canal d'écoulement du groupe – ont augmenté leur chiffre d'affaires de 1,8% pour atteindre 1,152 milliard de francs. Le chiffre d'affaires moyen d'un magasin Volg était de 1,96 million de francs.

Les shops de station-service poursuivent aussi leur progression: le chiffre d'affaires des 94 TopShop AGROLA a augmenté de 5,1% pour atteindre 270 millions de francs. Les 242 détaillants indépendants fournis

par Volg Konsumwaren AG, pour la plupart sous l'enseigne «Prima», ont réalisé un chiffre d'affaires de 85 millions de francs.

Le président de la Direction du groupe Volg, Ferdinand Hirsig, est satisfait de cette évolution: «Grâce à notre stratégie de niche systématique et à l'accent placé sur nos points forts tels que la proximité, la fraîcheur et le Swissness, nous avons enregistré de solides résultats en 2018 également, malgré un commerce de détail alimentaire suisse très compétitif.» sin

LE CHIFFRE

1,2
million

En 2018, les LANDI ont vendu plus de 1,2 million de sacs de 15 kg de pellets de bois suisses sous l'appellation «Caldo». Les pellets sont une matière première renouvelable provenant des résidus de bois. Dans le but de favoriser un mode d'exploitation durable, la loi sur les forêts stipule qu'il ne faut pas abattre plus de bois qu'il en repousse effectivement. Il est écologique de se chauffer aux pellets de bois. Ce mode de chauffage est pratiquement neutre en termes d'émissions de CO₂. sin

LE FRUIT PRÉFÉRÉ DES SUISSES

Petites, rouges et sucrées ou grandes, vertes et acides : le choix de pommes est énorme.

Mais jusqu'à ce que ces fruits croquants garnissent les rayons des magasins, il faut beaucoup de travail. Sepp Burri est producteur de pommes. Il explique les travaux qu'il accomplit tout au long de l'année dans son domaine arboricole.

Texte et photos : Verena Säle



Pendant l'hiver, Sepp Burri et son fils Christian sont très occupés par les travaux de taille.

Avec une consommation annuelle de 15 kg par habitant, la pomme est le fruit préféré des Suisses. De nombreuses variétés de pommes peuvent être stockées et il est donc possible d'acheter des pommes indigènes tout au long de l'année. Sepp Burri est l'un des quelque 900 producteurs de pommes de Suisse. Sa famille est la cinquième génération à exploiter le domaine agricole situé à Hünenberg (ZG). Sepp Burri et son fils Christian pro-

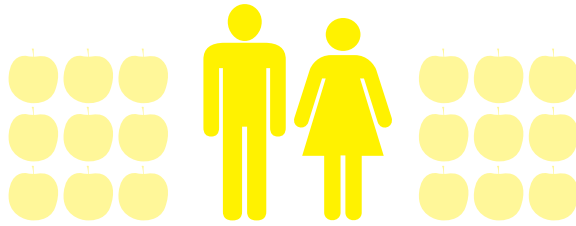
duisent des fruits à noyau et à pépins. Concernant les pommes, ce sont les variétés Gala et Braeburn qui prédominent. En plus de cela, les vergers comptent également les pommes de marque Kanzi, Jonagold, Diva, Golden, RubINETTE et Topaz.

Protection contre les intempéries

Le domaine de la famille Burri est situé à 480 m d'altitude. Les vergers sont relativement peu exposés au

risque de gel. Dans cette région, le risque de grêle est en revanche élevé, raison pour laquelle Sepp Burri a installé des filets antigrêle pour protéger ses arbres.

Les arbres doivent être remplacés tous les dix à quinze ans. Pour cela, Sepp Burri arrache chaque année un hectare de verger qu'il replante. La première récolte réalisée trois ans après la plantation est encore assez faible. C'est seulement à compter de



En Suisse, la consommation de pommes fraîches par habitant s'élève à environ 15 kg par an.



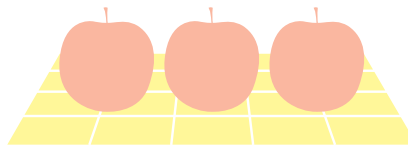
Gala est la variété de pommes la plus appréciée en Suisse.



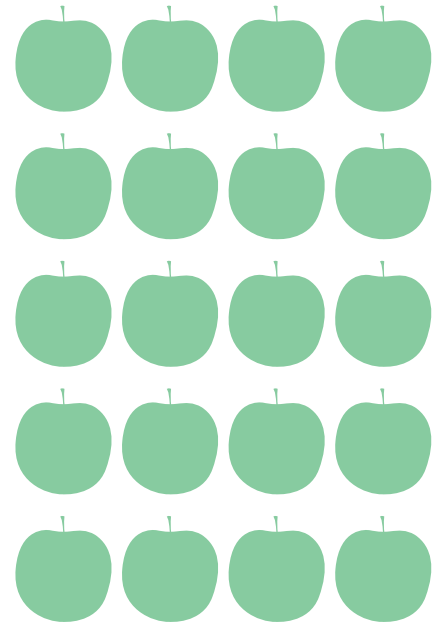
La pomme de marque Kanzi est vendue dans les magasins Volg.



Sans la pollinisation assurée par les abeilles, les récoltes de pommes seraient inférieures de moitié.



En moyenne, Sepp Burri récolte 40 tonnes de pommes par hectare.



**8000 TONNES
DE POMMES**

**sont triées et emballées
chaque année au
centre fruitier de Sursee.**

la quatrième année qu'un nouveau verger produit à plein rendement.

Tenir les ravageurs à distance

Le premier traitement phytosanitaire intervient avant que les arbres commencent à fleurir au printemps. Pendant la floraison, le risque d'infection par la bactérie responsable du feu bactérien, une maladie dangereuse, est élevé. La tavelure du pommier, une maladie engendrée par un champignon, est également tenace. C'est contre cette maladie que Sepp Burri doit effectuer le plus de traitements phytosanitaires.

A la ferme, un rucher sert à la pollinisation des arbres. En plus de cela, un apiculteur installe ses ruches dans les vergers. Sans les abeilles, les pommes ne seraient pas assez pollinisées. Une

pollinisation réussie suppose toujours la présence de deux variétés, les pommes étant autostériles. A titre d'alternative, il est aussi possible de planter un pommier sauvage dans le verger.

La régulation de la charge en fruits intervient après la floraison. Les fruits excédentaires sont alors supprimés pour éviter l'alternance, c'est-à-dire les fluctuations annuelles de rendement.

« Dans la mesure du possible, nous misons sur des produits phytosanitaires qui ménagent les auxiliaires et nous les utilisons de manière ciblée », explique Sepp Burri en présentant sa stratégie de protection des végétaux. La lutte contre les papillons nuisibles (carpocapse des pommes, tordeuse de la pelure, petite tordeuse des fruits) s'ef-

fectue à l'aide de la technique de la confusion, qui empêche la reproduction des papillons en recourant à des substances odorantes. Les auxiliaires tels les chrysopes, les coccinelles, les ichneumons, les acariens prédateurs et les perce-oreilles aident à lutter contre les poux, etc.

Descriptif du domaine agricole Burri

Domaine agricole : famille Burri, Hünenberg (ZG), 480 m d'altitude

Branches de production : fruits à noyau et à pépins

Surface agricole utile : 17,5 ha dont 10 ha de pommes ; 3,5 ha de poires et 2,5 ha de cerises/fruits à noyau

La récolte se fait à la main

Les pommes de petite taille et celles qui comportent des défauts sont supprimées en juin. Les fruits restants ont ainsi assez de place et de lumière pour mûrir. En été, le broyage de l'herbe entre les rangs et la lutte contre les taupes sont d'autres travaux à effectuer.

À l'arrivée de l'automne, ce sont les critères qualitatifs tels que la couleur, la fermeté et la teneur en sucre qui déterminent quand la récolte peut débuter. « Pendant la cueillette, sept saisonniers polonais et quinze personnes de la région nous aident », explique Sepp Burri. Les diverses variétés de pommes mûrissent à des périodes différentes. La variété la plus précoce est la Gala. Pour la quasi-totalité des variétés, la récolte s'effectue en deux passages. Un triage grossier intervient déjà pendant la récolte. Les pommes qui ne satisfont pas aux exigences prévues pour les fruits de table sont valorisées en tant que fruits à cidre. Une petite partie de la récolte est stockée à la ferme. Ces pommes sont commercialisées en vente directe ou via des revendeurs. La majeure partie de la récolte est chargée juste



Centre fruitier de Sursee : les pommes de marque Kanzi et Greenstar sont prêtes à être livrées à la clientèle, dans toute la Suisse.

après la cueillette par Traveco et livrée au centre fruitier de Sursee.

Stockage et triage

Le centre fruitier de Sursee est toujours prêt pour réceptionner les livraisons de pommes. Chaque producteur annonce en effet 24 heures à l'avance les variétés et les quantités qu'il récolte et qu'il compte livrer, explique Marie-Therese Lütolf, la responsable du centre fruitier. Après réception, les pommes sont stockées dans des conditions contrôlées. A basse température, avec une faible teneur en oxygène et une teneur élevée en CO₂, les

pommes restent fraîches pendant plusieurs mois. Les lots stockés sont triés petit à petit et préparés pour être livrés aux grands distributeurs et aux détaillants. Une installation de triage et de calibrage optique sépare les fruits en différentes classes de qualité, en fonction de leur couleur et de leur taille. Toutes les pommes qui ne correspondent pas aux exigences qualitatives requises pour les classes I et II sont vendues comme fruits à cidre à Ramseier SA. Une fois triées, les pommes sont emballées et prêtes à être livrées aux grossistes et aux commerces de détail. ■

Interview

« Les pommes de marque garantissent une qualité constante »



Marie-Therese Lütolf, responsable du centre fruitier de Sursee

Quelles sont les particularités des pommes Kanzi ?

La Kanzi est une pomme de marque, ce qui veut dire qu'elle est exclusivement cultivée par des producteurs sous licence et que les volumes de

production sont limités. Les pommes de marque se distinguent par un niveau qualitatif très élevé. La Kanzi est issue d'un croisement entre la Gala et la Braeburn.

Pour les producteurs, quels sont les avantages d'une pomme de marque ?

Les pommes de marque évoluent dans le segment supérieur, ce qui permet aux producteurs de réaliser un prix plus élevé. En plus de cela, la prise en charge et

la commercialisation sont clairement définies.

Qu'est-ce que les consommateurs apprécient chez la variété Kanzi ?

La variété Kanzi est croquante et fraîche et se distingue par un succulent goût doux-acide. Les pommes de marque sont par ailleurs soumises à des dispositions très strictes. Pour les consommateurs, c'est la garantie d'une qualité élevée et de sensations gustatives constantes. vs

Cadeau d'anniversaire pour les enfants chez Volg

WINTERHOUR/ZH Dès cette année, les enfants jusqu'à 13 ans recevront une surprise chez Volg pour leur anniversaire. Avec le projet « Ton anniv' chez Volg », le commerçant de détail suisse souhaite fêter ses plus jeunes clients, lors de ce qui est pour eux la plus grande journée de l'année. « Nous avons la chance de compter également beaucoup d'enfants parmi notre clientèle. Bon nombre d'entre eux entretiennent une relation particulière avec leur magasin de village Volg, qui se trouve sur le chemin du jardin d'enfant ou de l'école et qui est souvent agencé de manière à leur apprendre à faire seuls leurs premières courses. Pour cela, ils peuvent toujours compter sur l'aide de nos collaboratrices et collaborateurs. Pour nous, les enfants sont des clients particulièrement importants. Il nous semblait



Chez Volg, les enfants jusqu'à 13 ans reçoivent un cadeau pour leur anniversaire. Photo: mäd

donc évident de marquer leur anniversaire par un cadeau », explique Ferdinand Hirsig, président de la Direction, en décrivant le concept de « Ton anniv' chez Volg ».

Les enfants peuvent eux-mêmes choisir leur surprise le jour de leur anniversaire ou pendant la semaine qui

suit. Volg propose des cadeaux pour les filles et les garçons de tout âge. En guise de « preuve », ils peuvent apporter un dessin, une photo de la fête d'anniversaire ou un autre objet en rapport avec leur anniversaire, à la grande joie des collaborateurs du magasin Volg. ks

Installation photovoltaïque sur le toit de la station-service

PONTENET/BE LANDI Vallée de Tavannes est située dans le village de Pontenet entre Tavannes et Moutier. Elle compte 21,35 postes à plein temps et emploie 32 personnes dans son magasin, son secteur agricole ainsi que sa

station-service Agrola et son TopShop. La commune de Valbirse est issue de la fusion de Pontenet, Bévillard et Malleray, intervenue en 2015.

Fin novembre 2018, 132 panneaux solaires de 1,6 m² chacun ont été instal-

lés sur le toit de la station-service Agrola présente sur le site. Cette installation photovoltaïque d'une capacité totale de 34 100 kWh peut produire jusqu'à 36,3 kWp par jour. « En plus d'assurer un mode de production d'énergie écologique et de réduire la consommation d'énergie non renouvelable, la nouvelle installation devrait dégager un rendement sur investissement de plus de 4%. Ces panneaux photovoltaïques nous ont également convaincus par l'image positive qu'ils véhiculent. Notre clientèle constate que notre station-service est soucieuse de l'environnement », explique Tobias Habegger, gérant de LANDI Vallée de Tavannes depuis quinze ans. jpb

132 modules solaires ont été posés sur le toit de la station-service Agrola Photo: mäd



DE QUOI S'AGIT-IL ?

Camélidés du Nouveau Monde

Les lamas et les alpagas sont des animaux du Nouveau Monde qui appartiennent à la famille des camélidés. Contrairement aux camélidés de l'Ancien Monde (dromadaire, chameau), ils n'ont pas de bosse. Les camélidés du Nouveau Monde sont originaires d'Amérique du Sud. Les camélidés du Nouveau Monde sont des ruminants. Ils n'ont que trois estomacs et non quatre comme les ruminants originaires de nos latitudes. Les lamas sont utilisés pour surveiller les troupeaux de moutons : ils sont capables de donner l'alarme et de chasser des ennemis potentiels en leur crachant dessus ou en les piétinant. Le crachat est l'expression d'un ordre hiérarchique : un lama ne crache sur des êtres humains que lorsqu'il se sent menacé par ces derniers. En Suisse, les lamas et les alpagas sont utilisés pour des trekkings, pour leur laine et pour leur viande. es

Installation provisoire pour LANDI Zofingen



Viktor Amrhyn, gérant de LANDI Zofingen, Martin Süess, responsable d'exploitation, et Silvan Arnet sont heureux que la construction ait commencé. Photo : mäd

ZOFINGUE/AG LANDI Zofingen a commencé à la mi-février les travaux de démontage du magasin LANDI doté d'une station-service, qui était devenu trop exigü. Elle investit 15 millions de francs pour la construction du nouveau magasin et de 17 appartements. Durant les travaux de construction qui s'étendront sur plus d'une année, l'intégralité de l'assortiment sera proposé dans le pavillon de 1200 m² installé sur place. « Grâce à l'engage-

ment de nos collaborateurs et au soutien professionnel accordé par LANDI Suisse SA, le déménagement s'est déroulé en peu de temps », affirme Viktor Amrhyn, gérant de LANDI Zofingen. Une nouvelle station-service dotée d'un TopShop et d'une station de lavage est prévue à l'Industriestrasse, une rue très fréquentée. Dans la nouvelle construction, LANDI Zofingen souhaite utiliser l'hydrogène à titre d'énergie alternative. ks

Plate-forme commerciale Agro de Bundkofen : un an après

SCHÜPFEN/BE La plate-forme Agro de Bundkofen est en service depuis plus d'une année. Les tractations qui ont permis l'acquisition de la halle de stockage avec silos à céréales ont débuté en 2015. Elles ont été lancées par LANDI Lyssbachthal avant sa fusion en 2017 avec LANDI Grauholz et LANDI Moossee et la création de la nouvelle entité LANDI Moossee. Dès l'été 2017, cette dernière a isolé la halle et y a intégré un espace administratif pour six postes de travail ainsi qu'un local pour les produits de protection des plantes. Les installa-

tions sanitaires ont aussi été rénovées. Une fois les travaux terminés, au printemps 2018, le domaine d'activité Agro a déménagé de Schüpfen et Münchenbuchsee à destination de Bundkofen. LANDI Moossee a inauguré son nouveau site Agro principal le 22 décembre 2018, en présence de Heinz Mollet, chef de la division Agro de fenaco société coopérative. « La nouvelle plate-forme répond parfaitement aux besoins des clients de LANDI Moossee », affirme le gérant de LANDI Moossee, Adrian Grossenbacher. ks

Nouvelle station-service

REICHENBACH/BE Le 7 mars, LANDI Jungfrau AG inaugure sur le site de l'ancienne LANDI Reichenbach une station-service moderne dotée d'un TopShop et d'une installation de lavage en self-service avec trois places de lavage et deux places équipées d'un aspirateur. Dans le TopShop, les clients de passage disposent d'un coin café. Pendant 365 jours par an, de 6h à 22h, les clients ont accès à 1500 articles pour les besoins de tous les jours. Pendant les journées inaugurales, du 7 au 10 mars, de nombreuses activités et actions sont proposées. ks

Waldstättertagung : accent sur le développement durable

MORSCHACH/SZ Fin janvier, les présidents et les membres des Conseils d'administration des LANDI de Suisse centrale se sont réunis avec leurs gérants et des représentants de fenaco société coopérative à Morschach. Deux présentations et une table ronde consacrée au climat et au développement durable dans l'agriculture ont servi d'introduction à la journée. Après leurs présentations respectives, les deux conférenciers, Reto Burkhard de l'Office fédéral de l'environnement et Eva Reinhard, directrice d'Agroscope, ont participé à une table ronde avec Martin Keller, président de la Direction de fenaco, et Thomas Grüter, membre du Grand Conseil du canton de Lucerne et agriculteur bio. Lors de cette discussion, Martin Keller a souligné que fenaco se doit de jouer dans la « Champions League » en ce qui concerne la production de denrées ali-



Eva Reinhard, directrice d'Agroscope, et Reto Burkhard, chef de la section Politique climatique à l'Office fédéral de l'environnement, lors du débat organisé dans le cadre du séminaire Waldstättertagung. Photo: rō

mentaires durables. Eva Reinhard s'est dite consciente qu'il n'y a pas de « solution unique » dans le secteur agricole et a souligné que la réalisation des objectifs climatiques passe

plutôt par l'adoption d'une somme de mesures individuelles. Reto Burkhard a abondé en son sens en ajoutant : « La protection du climat est un projet pluri-générationnel. » rō

Journée Suisse orientale : agriculture et changement climatique

VALBELLA/GR Le sixième séminaire Ostschweizertagung s'est déroulé les 21 et 22 janvier 2019 à Valbella-Lenzerheide. Les présidents et les gérants LANDI ont planché intensivement sur le thème de la journée, soit la protection du climat dans les secteurs agricoles et alimentaires. Les chiffres présentés par Reto Burkhard ont de quoi impressionner : lorsqu'on évoque une augmentation des températures de deux degrés en moyenne dans le cadre du changement climatique, il faut partir du principe que la température augmenterait de quatre degrés en Suisse. La protection du climat est un sujet auquel Zweifel Pomy-Chips SA attache

aussi beaucoup d'importance. Pietro Realini, directeur de la production et de la logistique, a présenté les mesures prises par l'entreprise en vue d'une production écologique. Il a notamment expliqué que la consommation d'énergie et les émissions de CO₂ avaient diminué constamment ces dernières années suite à la formation des chauffeurs et à la planification plus efficace des tournées. Lors de la table ronde qui a suivi, Leo Schmid, président de LANDI Weinland et agriculteur, a présenté le conflit d'intérêts entre la protection du climat et le bien-être animal. Il estime que les agriculteurs ont déjà adopté de nombreuses mesures bénéfiques pour le



Les participants à la table ronde animée par Alice Chalupny (de g. à dr.): Leo Schmid, Reto Burkhard, Martin Keller, Robert Baur et Pietro Realini. Photo: vs

bien-être des animaux (p. ex. aire de sortie, pâture) mais défavorables à la protection du climat. Toute la question consiste à savoir comment ces deux objectifs pourront être atteints conjointement. vs

AGENDA

Événement	Date	Lieu	Infos supplémentaires
Cours Culture de la vigne bio 2019	8.3.2019	FiBL Frick	www.fibl.ch → Services → Calendrier
Journée Pommes de terre 2019	13.3.2019	Grangeneuve	www.vulg-fr.ch → Formation continue
Journée Cheval 2019	28.3.2019	FiBL Frick	www.fibl.ch → Services → Calendrier
Soup & Science Agroscope, site de Tänikon	1.4.2019 18h00-21h00	Agroscope, Ettenhausen	www.agroscope.ch → Actualités → Manifestations
Emma à la ferme	13/14.4.2019	BFH-HAFL, Zollikofen	www.hafl.bfh.ch → Événements
Test de traitement dans l'arboriculture	2/3/5.4.2019	Meilen et Affoltern a.A.	www.strickhof.ch → Weiterbildung
Journée Denrées alimentaires 2019	11.4.2019	Hôtel Schweizerhof, Lucerne	www.lebensmitteltag.ch
Marché de printemps des taureaux	17.4.2019	Vianco Arena, Brunegg	www.vachemere.ch → Agenda
Visite de cultures LANDI Frila	20/28.3, 3/10.4.2019	Mandach, Gifp-Oberfrick, Möhlin, Eiken	www.landor.ch → Événements
Soup & Science Agroscope, site de Wädenswil	2.5.2019	Agroscope, Wädenswil	www.agroscope.ch → Actualités → Manifestations
Visite de cultures LANDI Huttwil	1.5.2019	Huttwil	www.landor.ch → Événements

Informations supplémentaires et manifestations régionales sur www.revueufa.ch → Agenda

Une cave à vin mobile

Date : 1.5.2019

Lieu : Winterthour/Schaffhouse

www.weinlandevents.ch

Traditionnellement, le 1^{er} mai, plusieurs caves à vin ouvrent leurs portes au public et organisent des dégustations de vin. Les organisateurs de la cave à vin mobile se sont dit qu'il serait possible de mettre sur pied quelque chose de différent et ont installé la cave à vin sur le rail. Sous la devise « souvenirs nostalgiques et plaisir du vin », un voyage découverte dans un train d'époque est organisé à travers le Zürcher Weinland le 1^{er} mai de chaque année. De l'avis des organisateurs, ce voyage découverte est un moment fort pour de nombreux passionnés de vin et de train.



Photo: mäd

Pendant le trajet, Divino propose plusieurs vins régionaux en dégustation. Le train d'époque effectue généralement trois fois l'aller-retour de Winterthour à Schaffhouse et quatre fois l'aller-retour de Winterthour à Stein am Rhein. Les horaires de train

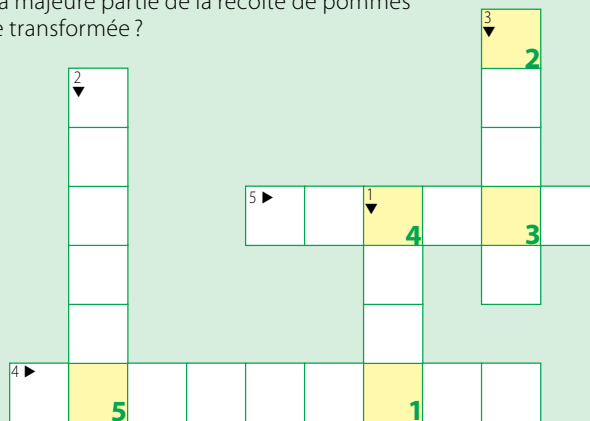
sont publiés sur le site Internet de l'organisateur. Une soupe au Riesling et une assiette vigneronne sont servies sur réservation préalable. Le nombre de places étant limité, les personnes intéressées doivent réserver à l'avance. rö

GAGNEZ...

Solution :

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1. L'arboriculteur Ernst Lüthi est membre du Conseil d'administration d'une LANDI. De laquelle s'agit-il ?
2. Comment s'appelle l'entreprise de commerce de vins qui est partenaire officielle de la course de chevaux White Turf ?
3. Quel est le prénom du gérant de la petite LANDI qui a participé à l'interview réalisée dans la rubrique « Contrastes » ?
4. Où s'est déroulé le séminaire « Waldstättertagung » ?
5. Dans quelle localité la majeure partie de la récolte de pommes de Sepp Burri est-elle transformée ?



... une carte cadeau LANDI d'une valeur de 500 francs

Voici comment participer :

Envoyez le mot-solution par SMS à **KFL solution** avec votre **nom** et votre **adresse** au **880** (1 franc) ou par carte postale à LANDI Contact, case postale, 8401 Winterthur. Délai d'envoi : le 30 mars 2019.

Gagnante décembre 2018
Michaela Winkler-Dürrenmatt
1716 Schwarzsee (FR)

Les données ne sont pas transmises à des tiers. Tout recours juridique est exclu.

OFFRE À L'INTENTION DES MEMBRES

valable jusqu'au 30 avril 2019

matelas Silver



Silver Noyau profilé adapté aux zones du corps. Idéal pour les personnes allergiques. Autres dimensions disponibles.

599.-
au lieu de 898.-
90 x 200 cm

COUPON DE COMMANDE

___ pce. **matelas Silver**
90 x 200 cm **599.-** au lieu de 898.-
Code 1711.01

Livraison et montage gratuits !

net y compris TVA.

Jusqu'à épuisement des stocks – Profitez de ce prix préférentiel pour les membres et le personnel !

Nom, Prénom _____

Rue _____

NPA/Localité _____

Téléphone _____

Date/Signature _____

Art. No. KP00 505

Commandes par poste à :

meubles diga sa
Action « Silver »
8854 Galgenen

Fax 055 450 55 56
auftrag@digamöbel.ch
Info-Tel. 055 450 55 55



ARBORICULTURE – SPÉCIALISATION ET INNOVATION

Ces vingt dernières années, la famille Lüthi s'est presque exclusivement spécialisée dans l'arboriculture. L'année dernière, elle a construit une halle ultra-moderne qui lui sert à stocker, à transformer et à vendre des produits frais de haute qualité.

Texte : Eva Studinger, photos : Matthias Willi



En 2018, la famille a construit une halle de stockage et de transformation avec un magasin à la ferme intégré.

« L'avenir de notre domaine dépend des changements climatiques et du cadre politique. »

Ernst Lüthi, arboriculteur à Ramlinsburg (BL)

RAMLINSBURG/BL Le domaine agricole d'Ernst et Esther Lüthi est situé au centre de Ramlinsburg, un village du canton de Bâle. Ernst Lüthi est maître-agriculteur et arboriculteur diplômé. Il a repris le domaine agricole en 2000 et l'a amplement restructuré depuis lors. La production laitière a été abandonnée en 2002 et des investissements ont été réalisés chaque année dans le secteur arboricole. Ces changements s'expliquent d'une part par le fait que le domaine est situé en plein village et qu'il n'est pas d'un seul tenant. La passion de la famille pour l'arboriculture a aussi largement contribué à la spécialisation dans cette branche de production. La surface de cerisiers qui s'étendait initialement sur 0,8 ha a été portée au fil des ans à quelque 12 ha de vergers (production de fruits à noyau et de fruits à pépins) et de petits fruits. Au total, la surface agricole utile s'élève à 25 ha. Outre les fruits, 6 ha sont affectés aux céréales panifiables et fourragères ainsi qu'au maïs ensilage.

En plus d'Ernst et d'Esther Lüthi, leur fils David travaille actuellement aussi sur le domaine. David Lüthi a suivi une formation d'arboriculteur. Leur fille Katja, étudiante en sciences alimentaires, se charge du marketing. Leur seconde fille, Rahel, est puéricultrice et leur autre fils, Kevin, a suivi une formation de bûcheron. Tous deux sont toujours prêts à donner un coup de main en cas de besoin. Un couple polonais est en outre engagé à plein temps sur le domaine. Dix autres personnes viennent aider pendant quatre à six mois en été lors des ré-

coltes. Habituellement, la famille Lüthi forme un apprenti en arboriculture. David travaillant actuellement sur le domaine, les Lüthi n'ont pas engagé d'apprenti cette année.

Une bonne collaboration

Ernst Lüthi est membre du Conseil d'administration de LANDI Reba depuis huit ans. Le domaine Lüthi achète la totalité de ses agents de production à la LANDI et lui vend ses céréales. Près de 90% des fruits à noyau sont commercialisés par la LANDI. Les cerises de table, non triées, sont toutes livrées à la LANDI, où elles sont calibrées et conditionnées pour la vente. Un quart des fruits à pépins récoltés est commercialisé par la LANDI et le centre fruitier de Sursee. Les fruits restants sont écoulés en vente directe dans le magasin à la ferme appelé « Öpfelhüsli ». Ernst Lüthi estime que fenaco est un partenaire idéal pour les producteurs de fruits : « La vente directe est une niche commerciale et va le rester. fenaco est la plate-forme la plus sûre pour commercialiser les fruits. »

Ernst Lüthi exerce plusieurs fonctions importantes au niveau national dans des organismes arboricoles. Pour lui, c'est l'occasion de partager ses expériences et ses souhaits d'arboriculteur. Ernst Lüthi est aussi président de l'organe faitier des arboriculteurs bâlois, président du centre spécialisé Vente directe de Swissfruit et président du forum alémanique pour les fruits à noyau et à pépins. Il est par ailleurs membre de l'organisme de certification « Concerplant ».



Esther et Ernst Lüthi gèrent leur domaine depuis près de 20 ans et l'ont constamment optimisé. Photo : Ernst Suter

Profil de l'exploitation

Commune	Ramlinsburg/BL
Altitude	550 m pour le domaine de base, 380 m pour la halle de stockage et de vente
Surface	25 ha de SAU
Production végétale	12 ha de fruits et petits fruits : cerises de table, cerises d'industrie, prunes, pommes de table, poires de table, fruits à cidre, abricots, pêches, myrtilles, fraises 4 ha de céréales panifiables et fourragères, 2 ha de maïs, 3,5 ha de surfaces de compensation écologique
Cheptel animal	35 lamas, 4 porcs, 2 génisses
Main-d'œuvre	Le couple d'exploitants, Ernst et Esther Lüthi David Lüthi 2 collaborateurs à plein temps 10 collaborateurs pour 5-6 mois pendant l'été 1 apprenti/e arboriculteur/-trice
LANDI	Ernst Lüthi est membre du Conseil d'administration de LANDI Reba AG

Spécialisation

Jusqu'en 2017, la famille Lüthi élevait cinquante truies d'engraissement et cinquante taurillons. Le domaine étant spécialisé dans l'arboriculture et leur fils David étant surtout intéressé par cette branche de production, les Lüthi ont pratiquement totalement abandonné la production animale. Le domaine compte néanmoins encore 35 lamas qui pâturent les surfaces en pente pendant l'été. La famille Lüthi élève aussi quatre porcs et deux génisses limousines dont la viande est commercialisée dans le magasin à la ferme et utilisée pour sa propre consommation.

Une partie de la surface productive est située à l'extérieur du village, à proximité d'une route principale très fréquentée où la famille Lüthi vend des fruits depuis près de six ans. Les fruits ont tout d'abord été vendus sous tente, puis dans un véhicule mobile, le « Öpfelhüsli ». Ce dernier étant devenu trop exigü, une nouvelle halle a été édifée en 2018. Elle sert à la fois au stockage, à la transformation et à la vente. Entre-temps le magasin en self-service ouvert 24h/24 ne propose pas seulement des fruits mais également du jus de pomme pressé à la ferme, des saucisses, de la viande, des œufs ainsi que d'autres produits transformés sur place et des produits régionaux.

Innovation en arboriculture

L'eau de pluie est collectée sur la toiture de la nouvelle halle et stockée dans un étang de 1200 m³. Cette eau est ensuite utilisée pour irriguer les vergers environnants. Au-dessus du village, un autre verger produisant des fruits à noyau est irrigué à l'aide d'un réseau de conduites. Au total, près de 90% des arbres sont irrigués. Plusieurs cellules réfrigérées permettent de stocker les pommes toute l'année et en fonction des besoins de chaque variété. Le local de transformation, qui bénéficie de conditions climatiques et hygiéniques optimales, permet de trier les fruits. « Nous voulons tout mettre en œuvre pour commercialiser des produits de haute qualité », précise Ernst Lüthi.

La succession est déjà réglée

A titre de mesure supplémentaire en vue d'améliorer l'efficacité de leur entreprise, Ernst Lüthi et son fils réfléchissent à l'installation d'un dispositif d'irrigation. Un tel dispositif ayant la caractéristique de mesurer l'humidité en permanence, il permettrait, outre une économie en travail importante, de réduire la consommation d'eau. « La disponibilité de l'eau est un facteur qui aura un impact décisif pour les arboriculteurs à l'avenir. Les conditions climatiques changent et jouent un rôle majeur sur la manière



Les caisses de fruits sont remplies quotidiennement (ci-dessus par David Lüthi), et les fruits ne restent jamais plus de 24h dans le magasin à la ferme.

dont notre domaine va évoluer », affirme Ernst Lüthi. A ses yeux, le cadre politique et son évolution jouent également un rôle décisif. « Si certaines initiatives actuellement en cours devaient être acceptées, je pense qu'il serait impossible de continuer à produire de manière professionnelle. Je suis toutefois d'avis que la protection des plantes recèle encore un grand potentiel d'optimisation en matière d'efficacité », précise l'arboriculteur. Concernant l'avenir du domaine, il a été décidé que David reprendrait l'exploitation dans six ans. Par le passé, David a déjà été étroitement associé aux décisions, par exemple pour ce qui est de la spécialisation de l'entreprise. Ernst Lüthi a déjà délégué la responsabilité de certains secteurs à son fils, qui s'engage à fond dans son activité. ■

300 000 KG

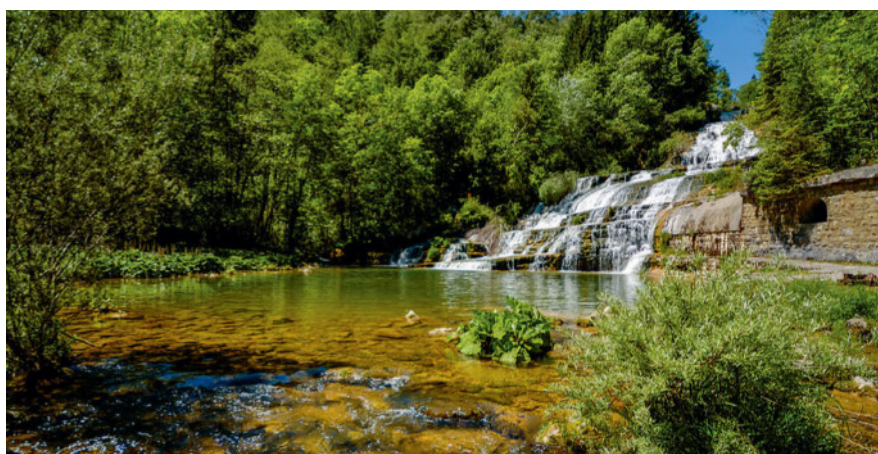
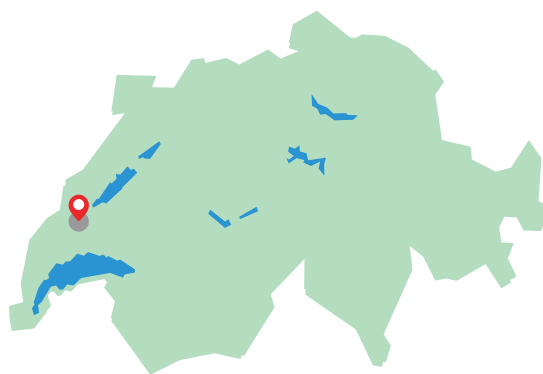
Les bonnes années, les 20 000 arbres de la famille Lüthi produisent 300 000 kg de fruits.



RANDONNÉES DANS LES GORGES DE L'ORBE

Sur ce parcours à l'intention des bons marcheurs, plusieurs passages comme le viaduc de Vallorbe ou la cascade du Saut du Day sont particulièrement spectaculaires. La balade peut également être raccourcie en partant de l'un des villages du parcours.

Texte : Jean-Pierre Burri



La cascade du Saut du Day invite au repos et à apprécier le paysage. Photo : Claude Jaccard

Informations

Départ/arrivée : Orbe/Vallorbe

Distance : 17 km

Durée : 4h30

Etapas du parcours : Vallorbe – Le Day – Les Clées – Orbe

ORBE/VD Les gorges de l'Orbe relient les communes d'Orbe et de Vallorbe et sont situées dans une réserve forestière de 300 ha. Tout au long du parcours, les randonneurs auront la chance d'observer une faune et une flore préservées. Le parcours s'étend sur 17 km et représente environ 4h30 de marche. Des randonnées plus courtes peuvent être réalisées en partant depuis les villages intermé-

diaires, mais toujours avec de bonnes chaussures. Il faut compter environ deux heures de marche depuis Orbe pour atteindre Les Clées.

Certains passages situés sur la rive droite sont sécurisés, mais à recommander aux randonneurs qui n'ont pas le vertige. Le parcours entre Les Clées et Vallorbe nécessite un peu plus de deux heures de marche et un parking gratuit est disponible dans chacune des localités. Sur cette partie du trajet, les plus beaux sites sont le viaduc du Day, la cascade du Saut du Day et les marmites glaciaires.

LANDI Orbe, qui est située au bas de la ville, propose des produits régionaux comme le vin ou le miel produit par un apiculteur local. ■

Miel naturel et régional

ORBE/VD L'abeille est de loin le plus important pollinisateur pour les plantes et les cultures. C'est lors de son apprentissage dans la région de Vaulion que Nexhmedin Ajvazi a commencé à s'intéresser à la production de miel et aux abeilles. Cet apiculteur chevronné s'occupe actuellement de près de 700 ruchers répartis entre Aubonne près du lac Léman et Orbe, où il a installé son atelier de production. « La saison de production débute en plaine au mois d'avril avec la floraison des dents-de-lion, des arbres fruitiers et du colza, pour produire le miel de printemps apprécié pour son goût particulièrement fin. Dès le mois de juin, les ruchers situés dans la Vallée de Joux fournissent du miel de montagne élaboré à partir des fleurs sauvages d'altitude. Quant au miel de sapin, il dépend dans une large mesure de conditions météorologiques favorables », explique ce producteur, également inspecteur des ruchers et moniteur pour l'élevage de reines au sein de la Société d'apiculture d'Orbe. ■



Les miels de printemps, de montagne et de sapin de Nexhmedin Ajvazi peuvent être achetés au magasin LANDI à Orbe.

Photo : jpb



Depuis 2017, Divino est partenaire officiel de la course de chevaux White Turf. Pendant les trois dimanches de courses qui ont lieu en février, les nombreux visiteurs ont pu déguster des vins exquis de Divino SA sur le lac gelé de Saint-Moritz.

Photo : màd



Le 29 janvier 2019, les présidents et membres des Conseils d'administration LANDI de Suisse romande se sont réunis à Lausanne-Vennes. La stratégie céréalière en Suisse romande, l'efficacité énergétique des LANDI et la politique agricole figuraient parmi les sujets abordés lors de cette journée. Photo : ca



Le 10 janvier 2019, LANDI Thun a organisé une présentation sur la santé des veaux. Les conférenciers étaient (de g. à dr.) Beat Messerli (responsable des ventes Agro, LANDI Thun), Dr méd. Corinne Bühler (Service sanitaire veaux Suisse), Jonas Salzmann (UFA) et Markus Wytttenbach (conseiller de vente LANDI Thun). Photo : màd



Débat public au LANDI Checkpoint à Sursee (de g. à dr.) : Herbert Bolliger a expliqué à Simon Gfeller, responsable Marketing de LANDI Suisse, et à Ernst Hunkeler, CEO de LANDI Suisse, comment il perçoit LANDI en sa qualité d'ancien chef de Migros. Photo : hoh



Le nouveau Volg d'Oberentfelden (AG) a ouvert ses portes le 31 janvier 2019. L'équipe se réjouit d'accueillir sa clientèle conformément à la devise « frais et sympa ». Photo : mäd



Le 13 décembre 2018, LANDI Buchrain a ouvert son nouveau TopShop situé directement sur la route cantonale qui relie Root (LU) et Dierikon (LU). Photo : mäd



Le 17 janvier 2019, la journée des présidents de la région Plateau central s'est déroulée au Deltapark à Gwatt près de Thoune. Les quelque 100 participants ont été informés de l'importance d'une communication adéquate en situation de crise. Photo : es

VIVRE LA PROXIMITÉ ET CRÉER LA PROXIMITÉ

« Je suis impliqué dans tous les domaines d'activité. »



Peter Maugweiler
gérant,
LANDI Stammertal
43 collaboratrices
et collaborateurs

« Etant une grande LANDI, nous devons prévoir des campagnes publicitaires ciblées. »



Ivo Steiner
directeur,
LANDI Zola SA
172 collaboratrices
et collaborateurs

Qu'est ce qui différencie une petite LANDI d'une grande LANDI et quels sont les défis auxquels elles sont confrontées ? Peter Maugweiler, gérant de LANDI Stammertal et Ivo Steiner, directeur de LANDI Zola AG, nous donnent des précisions à ce sujet.

Texte : Kathrin Schellenberg, photos : Stephan Rüegg

Commençons par les clichés : les directeurs des grandes LANDI sont-ils plus professionnels dans la conduite d'entreprise ?

Ivo Steiner : Non, il ne s'agit pas du tout d'une question de taille. Les défis qui se posent sont différents. J'éprouve le plus grand respect pour le gérant d'une LANDI de plus petite taille. Ces dernières sont soumises aux mêmes contraintes que les grandes LANDI tout en ayant moins de personnel à disposition. Je vois cela comme un dé-cathlon : il s'agit de répondre aux be-

soins de secteurs diversifiés en faisant preuve de professionnalisme, mais en disposant de ressources réduites.

Peter Maugweiler : A mes yeux, gérer une LANDI de grande taille est un autre métier. LANDI Stammertal n'a pas de Direction officielle, raison pour laquelle je suis assez fortement impliqué dans tous les domaines d'activité. Parfois, il m'arrive aussi de charger des engrais ou de servir la clientèle. Dans mon cas, le fait que l'organisation d'une LANDI de taille restreinte

repose sur une assise beaucoup moins large est parfois un casse-tête, par exemple lorsque des collaborateurs sont absents.

A quoi ressemble le rayon d'activité de votre LANDI ?

P. Maugweiler : Globalement, LANDI Stammertal et ses quatre magasins Volg sont surtout axés sur le marché régional. Le point de vente d'Obers-tammheim fait un peu exception. La droguerie et la boucherie attirent en

effet aussi des clients des environs. Le magasin LANDI d'Unterstammheim a l'avantage d'être situé sur un axe de trafic très important.

I. Steiner: Globalement, LANDI Zola AG dispose d'un plus grand rayon d'activité. Dans des secteurs tel le centre collecteur, notre activité dépasse notre région commerciale et s'étend à tout l'Oberland zurichois.

Une LANDI de petite taille est-elle plus proche de sa clientèle ?

P. Maugweiler: Je suis certain qu'une LANDI de petite taille est plus proche de sa clientèle. Chacun se connaît et la LANDI sait quels sont les besoins de ses clients et de ses membres.

I. Steiner: LANDI Zola est certainement moins proche de sa clientèle qu'une petite LANDI dont le rayon d'activité est aussi plus petit. Nous sommes contraints de prospecter le marché de manière beaucoup plus intensive et de prévoir des campagnes publicitaires ciblées. Il s'agit de créer la proximité avec la clientèle.

A quelle clientèle s'adresse votre offre ?

I. Steiner: A tous et par conséquent pas exclusivement à la clientèle agricole. Chez nous, le commerce Agro représente environ 20% du chiffre d'affaires total. Avec une part de 50%, le domaine d'activité Energie est notre domaine d'activité numéro un.

P. Maugweiler: Il ne faut jamais oublier que chaque LANDI est une coopérative agricole. Par conséquent, le domaine Agro est indiscutablement notre activité de base. En termes de chiffre d'affaires, le commerce de détail est notre domaine d'activité principal, avec une part de 50%.

Dans quels domaines d'activité les défis sont-ils les plus importants ?

I. Steiner: A mes yeux il s'agit du commerce de détail, qui est également



Peter Maugweiler et Ivo Steiner évoquent les différences entre leurs LANDI.

notre domaine d'activité le plus gourmand en personnel. A l'avenir, trouver des collaborateurs compétents pour nos quatre magasins LANDI et nos six TopShop représentera un énorme défi.

P. Maugweiler: Nous serons nous aussi confrontés à un manque de personnel qualifié dans le commerce de détail. Nous avons énormément de mal à trouver des apprentis. Le fait que notre région soit assez rurale et ne comporte pas de centres de taille importante y est certainement pour quelque chose.

Est-il important que vos collaborateurs soient bien enracinés dans la région d'activité de votre LANDI ?

P. Maugweiler: J'estime qu'il s'agit d'un aspect primordial, surtout pour les magasins Volg.

I. Steiner: Je trouve que ce critère a un peu perdu de son importance. A mes yeux, ce qui prime, c'est que nos col-

laborateurs soient passionnés et qu'ils aient « l'ADN LANDI ». Ils doivent comprendre le mode de pensée coopératif et vivre les valeurs et la culture LANDI.

Pourquoi un producteur a-t-il intérêt à devenir membre de votre LANDI ?

P. Maugweiler: Nous mettons à la disposition des producteurs locaux une excellente plate-forme commerciale, afin d'écouler un maximum de produits régionaux dans nos magasins de commerce de détail. Les agriculteurs peuvent compter sur une offre adéquate et bénéficier de prix avantageux.

I. Steiner: Les producteurs bénéficient du paquet global que nous proposons, qui va de la commercialisation au conseil en passant par les achats. A l'avenir, la digitalisation impliquera des défis importants. Dans ce domaine, nous sommes aussi un partenaire fiable et intègre. ■

Landi *actuel*



289.-

Garantie **5** ans



Tondeuse gaz. Okay Accu Li-Ion 36 V
Avec châssis en plastique. Accu et chargeur inclus.
Non montée. 27606

Larg. de coupe	40 cm
Accu	Li-Ion 36V / 4.0 Ah
Surface de pelouse en m ²	600
Sac récolteur	40 l
Durée moy. de travail	Jusqu'à 50 min
Temps de charge	Env. 100 min
Poids en kg	18

85.-

Surf. de grill extra gde

Garantie **5** ans



Grill à gaz Grill Club Justy

Avec brûleur ovale en acier inoxydable et grille émaillée. Poids : env. 12 kg. Non monté.

33840



3.90

Qualité suisse



Dalle de jardin 50x50x4cm

Bordures chanfreinées. Coloris : gris. Dimensions : 50 x 50 x 4 cm. 05501



169.-



Couche haute 90x55x72,5cm

Bac en tôle réglable en hauteur. Poids : 20 kg. Contenance de terre : env. 400 l. 33701



59.-

Garantie **5** ans



Nettoyeur à haute pression 140Bi

Haute performance et flexibilité. Avec capacité de nettoyage convaincante. Nettoyeur à haute pression compact et léger.

40020



Débit	360 l/h
Moteur	1800 W
Pression max	140 bar