

NEUCHÂTEL

Compromis trouvé pour le quota de production des viticulteurs



Au Château de Boudry, sous la présidence de Yann Huguelit (debout), les vignerons ont débattu de sujets importants pour leur avenir.

J.-A. CHOFFET

Jacques-André Choffet

Lors de l'assemblée générale de l'Interprofession vitivinicole neuchâteloise (IVN), un terrain d'entente en rapport avec la fixation du quota de production pour la prochaine vendange a été trouvé.

Rarement l'assemblée générale de l'Interprofession vitivinicole neuchâteloise (IVN) n'avait connu une telle affluence. De nombreux professionnels de la vigne se sont déplacés au Château de Boudry, jeudi 9 juillet.

Dans le canton de Neuchâtel, la notion de famille est évoquée lorsqu'il s'agit de dési-

gner les acteurs de la vigne réunis sous l'étendard de l'IVN. Elles sont au nombre de 4: les caves coopératives, les vignerons-encaveurs, la Fédération neuchâteloise des vignerons et les encaveurs. Ce sont elles qui, par un savant calcul de répartition de voix, avalisent ou non les propositions de l'IVN présidée par Yann Huguelit, directeur de la Chambre neuchâteloise d'agriculture et de viticulture (CNAV). Alors même que chaque année, cette instance détermine les quotas de production pour les vendanges à venir (les grammes de raisin par mètre carré) sans trop de difficulté, il n'en a pas été de même pour cet exercice. De toute évidence les 4 familles en présence n'avaient pas la même vision de ce qu'il est raisonnable ou possible de produire et, cas échéant d'écouler

sur un marché complètement engorgé.

C'est par un exposé clair et concis que Johannes Rösti, directeur de la Station viticole cantonale à Auvernier, a relaté la situation. Les volumes de récolte pour le pinot noir et le chasselas sont relativement stables depuis 2015. En moyenne cantonale, elles sont de 650 gr/m² pour le pinot noir et 850 gr/m² pour le chasselas. Au 31 décembre, les stocks laissent apparaître que la commercialisation des blancs est constante avec 15000 hectolitres encore en cave. Situation plus compliquée pour les rosés et rouges avec 28000 hectolitres. Pour cette catégorie, difficile de déterminer s'il s'agit d'une mévente ou d'une volonté du vigneron de vieillir le pinot avant commercialisation.



Mireille Bühler entrera en fonction en tant que directrice de Neuchâtel vins et terroir le 1^{er} septembre prochain.

J.-A. CHOFFET

Proposition combattue

Fort de ce constat, de l'annulation des événements culturels et festifs et de la difficulté à prévoir avec assurance ce qu'il adviendra en termes sanitaires durant les prochains mois, l'IVN a proposé un droit de production de 5200 l/ha en AOC pour le pinot noir (-19%), de 6000 l/ha en AOC pour le chasselas (-17%). Idem pour les autres cépages (-6%). Ces propositions ont conduit à un large débat. Parfois vif. Le président voulant suivre une voie démocratique a invité chaque famille à débattre séparément. De retour en salle, un vote a laissé apparaître une égalité parfaite pour les partisans et adversaires de la proposition. Plus aux fins de trouver un terrain d'entente frustrant le moins

de vignerons possible, que par manque de courage, Yann Huguelit a renoncé à départager. Il a une nouvelle fois renvoyé chacun pour débattre. Il s'est ensuivi une proposition dite de compromis qui fut avalisée. Avec un prix de 5,20 fr./kg pour le pinot noir et 800 gr/m² (-13%), 3,45 fr./kg pour le chasselas et 900 gr/m² (-11%). Pas de changement par rapport aux autres années pour les spécialités qui se vendent bien.

«Neuchâtel restera le canton le plus restrictif en matière de limitation de production», n'ont pas manqué de relever plusieurs vignerons.

Ambassadeur du vin et nouvelle directrice

Le résultat des sélections neuchâteloises a révélé que 282 vins ont été notifiés par

un jury neutre. Outre les prix d'excellence, 61 médailles d'or ont été distribuées. Alain Gerber de Hauterive se voit auréolé du prix Ambassadeur des vins de Neuchâtel pour le meilleur pointage de l'ensemble des vins présentés.

L'assemblée a aussi décidé de renoncer aux journées caves ouvertes des 28 et 29 août, ne pouvant se permettre de prendre des risques de mise en quarantaine du personnel à la veille des vendanges.

Sous les applaudissements pour le travail effectué, Yann Kunzi a pris congé en présentant la directrice nouvellement nommée, Mireille Bühler.

Clairement satisfaites ou avec un brin de frustration, les personnes présentes ont clos la soirée en faisant santé dans les caves mettant à l'honneur les vins neuchâtelois.

COMMENTAIRE DE MARCHÉ

Retour aux produits locaux

Le coronavirus ébranle nos habitudes, les produits régionaux ont été demandés et les magasins à la ferme très fréquentés. De quoi réjouir les agriculteurs et les agricultrices.

Restaurants fermés: chaque midi, il faut donc cuisiner son repas ou celui des enfants. Soudain, les repères disparaissent, il faut réorganiser son quotidien. La situation particulière de ces derniers mois a changé nos habitudes.

Le 16 mars, le Conseil fédéral annonçait le semi-confinement, une décision qui a influencé la liberté de mouvement de la population ainsi que ses habitudes alimentaires et d'achat. Swissmilk, comme beaucoup de fournisseurs de recettes en ligne, a constaté une augmentation du nombre de visiteurs sur son site internet. «Nous avons remarqué que les gens cuisinaient plus à la maison. En avril, les visites

de notre site ont doublé par rapport à la même période en 2019», explique Matthias Glauser, responsable marketing digital et médias à Swissmilk. En un mois, le site Swissmilk.ch a enregistré plus de 3,9 millions de visites.

Magasin à la ferme

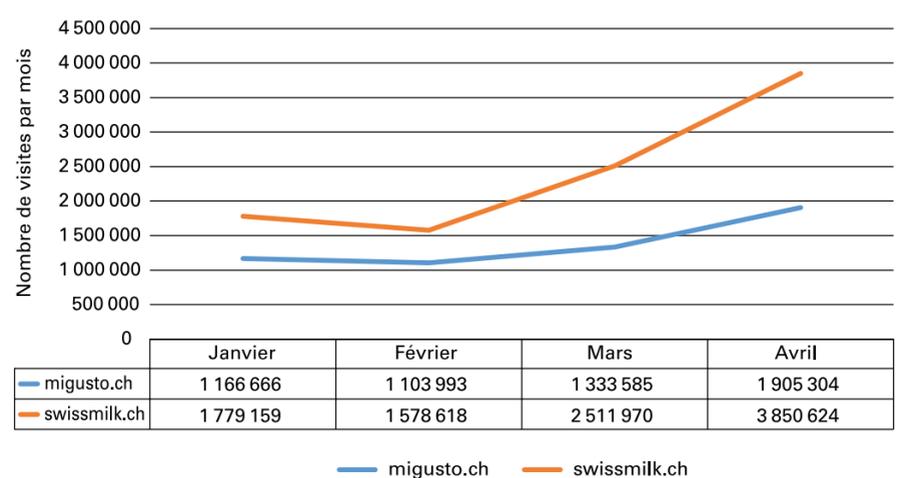
Outre les recettes, les produits locaux ont vécu un certain boom, ce que nombre de magasins à la ferme ont constaté. Différents journaux de Suisse s'en sont faits l'écho: fin mars, l'un parlait déjà de «forte demande», tandis que fin avril, un autre évoquait une véritable ruée sur les magasins bios et à la ferme. En Suisse centrale, Lukas Vogler expliquait que son magasin de Rickenbach (LU) était régulièrement pris d'assaut. La demande en légumes et en fruits était très importante, mais la viande aussi était de plus en plus recherchée. Les producteurs et productrices de lait ont également suscité l'intérêt de la population. Des journaux régionaux relatent que certaines exploitations laitières ont reçu un nombre grandissant de demandes pour la vente directe

de lait. Certains magasins à la ferme ont mis en place un système de livraison, très utile pour les personnes à risques. Dans un sondage du *Luzerner Zeitung*, les gérants de magasins à la ferme ont confirmé que leur clientèle avait légèrement voire beaucoup augmenté.

Campagne de soutien

«Nous voulions soutenir la tendance des produits régionaux. C'est pourquoi, ces dernières semaines, nous avons fait la promotion des magasins à la ferme sur Facebook et Instagram», explique Nicole Schläppi, qui s'occupe de la plateforme «De la ferme» à Swissmilk. Plusieurs magasins à la ferme de chaque canton ont été promus simultanément; les publicités ont été diffusées près de 7 millions de fois sur les deux réseaux sociaux. La vente directe est appréciée, comme le montre l'exemple de deux exploitations sur Berne et Vaud, qui ont chacune enregistré plus de 12000 clics. Le soutien actif des magasins à la ferme se poursuit.

Nombre de visites par mois sur migusto.ch et swissmilk.ch



Source: NET-Metrix

Paiement à la ferme

L'utilisation de l'app Twint, qui permet de payer avec son portable, montre aussi que les magasins à la ferme étaient très fréquentés. De plus en plus de ces magasins misent sur le paiement mobile. Par rapport à une semaine standard, Twint a enregistré jusqu'à dix fois plus d'inscriptions par semaine durant la période du Covid-19. Actuellement, près de 1900 magasins sont enregistrés alors qu'on

ne comptait que 1000 adresses début mars. Twint a également connu une augmentation du volume des transactions. Durant une semaine record, le service de paiement a enregistré jusqu'à douze fois plus de transactions dans les magasins à la ferme qu'en période hors coronavirus.

Effet de mode ou long terme?

La demande grandissante en produits régionaux est-elle uni-

quement un effet du Covid-19 ou les magasins à la ferme ont-ils rejoint les favoris, à côté des grands distributeurs et des commerces alimentaires? Les semaines et mois à venir le diront. Stefan Heller, directeur de l'Union des paysannes et paysans lucernois (LBV), a fait part de ses préoccupations au *Luzerner Zeitung*: «Les gens ont parfois la mémoire courte».

AMANDA JOST
ET HEIKO STEGMAIER,
PSL ET SWISSMILK