Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 37 (1979)

Heft: 3

Artikel: La contrainte de l'innovation dans l'élevage suisse

Autor: Valarché, Jean

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-138337

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 04.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

La contrainte de l'innovation dans l'élevage suisse[1]

Jean Valarché,
professeur à l'Université de Fribourg

I. UN ÉLEVAGE NOUVEAU POUR UNE ALIMENTATION NOUVELLE

L'élevage suisse est surtout bovin, traditionnellement. Les bovins servent à l'approvisionnement national en lait et en viande. Mais la part du bœuf dans la consommation de viande en Suisse diminue depuis la seconde guerre mondiale, alors que la part de la volaille et du porc augmente. La viande non bovine venait et vient encore en partie de l'étranger. Mais la production suisse de volaille progresse depuis vingt ans, grâce avant tout à l'activité d'une société appelée ingénieusement «OPTIGAL». Elle fut créée en 1961 par accord entre un fabricant d'aliments pour le bétail, PROVIMI, et un commerçant de type particulier, la Fédération des Coopératives MIGROS. Optigal a transformé la façon dont est produite la volaille en Suisse pour répondre à deux changements d'ordre général.

— Concernant la *nature de l'alimentation,* la nourriture protéique (viande, œufs) est préférée toujours plus aux hydrates de carbone (céréales, pommes de terre). De même le public recherche des aliments à cuisson rapide et se détourne de ceux qui sont difficiles à préparer.

— Concernant la *façon d'acheter l'alimentation,* le public s'adresse de plus en plus aux «grandes surfaces», super- ou hypermarchés, qui lui permettent d'acheter en une fois tout ce dont il a besoin pour plusieurs jours.

Ce dernier changement est lié si étroitement à l'innovation dans la distribution (progrès du commerce intégré, rationalisation des ventes) qu'on hésite à attribuer l'initiative au consommateur ou au distributeur. La MIGROS introduit depuis un demi-siècle des innovations dans les conditions de la vente au public (simplification des calculs, élargissement de l'éventaire). Sans épiloguer sur l'antériorité de l'œuf ou de la poule, on peut croire que la MIGROS décida de distribuer un aliment correspondant à un besoin massif qui supposait une production elle-même parfaitement régulière. A notre époque, certaines viandes se produisent aussi industriellement que leurs emballages, grâce aux progrès de la génétique. Elle fait apparaître un bétail qui transforme toujours mieux la nourriture qu'on lui donne. Mais notre temps a généralisé l'innovation en améliorant aussi la nature et la manutention du fourrage, le financement de la production et les modalités de la vente.

Une chaîne d'innovations est utilisée rationnellement lorsqu'il y a intégration. La société OPTIGAL a été constituée maillon central de la chaîne par les soins d'une entreprise située «en amont» (le plus grand fabricant suisse d'aliments pour le bétail), et d'une entreprise située «en aval» (le plus grand vendeur suisse d'alimentation). Ainsi se sont alliés un distributeur et un fabricant de moyens de production pour proposer une nouvelle nourriture au public et une nouvelle façon de travailler aux éleveurs.

II. UN ÉLEVAGE QUI RÉPOND À CERTAINES CONTRAINTES

L'apparition d'Optigal s'explique par des tendances si fortes, dans les pays développés, qu'on peut les considérer comme des contraintes.

1. De la part du public. La consommation de viande augmente au même rythme que le revenu national. Certains le regrettent, incriminant le gaspillage que représente le passage des plantes nutritives par l'organisme animal. Mais la viande est un aliment protecteur qui contribue à la santé ainsi qu'au bien-être. La question est de l'obtenir en réduisant au strict nécessaire l'emploi des ressources naturelles. Une seconde tendance des consommateurs se manifeste depuis la guerre: consacrer le moins de temps possible aux achats. Le travail des femmes hors de leur ménage en est la principale raison.
2. De la part du commerce. La MIGROS, comme toute coopérative, cherche à répondre à l'ensemble des besoins de ses adhérents. Comme tout vendeur elle souhaite réduire ses frais de personnel par unité vendue, puisque le prix de la main d'œuvre augmente relativement au prix des services du capital. Le changement du rapport capital–travail est une contrainte pour le vendeur comme pour le producteur. S'agissant de distribution, il est possible si l'approvisionnement est parfaitement homogène. Ce qui suppose un producteur discipliné, fournissant une marchandise de qualité convenue, d'un prix abordable, au moment indiqué.
3. De la part du fabricant des moyens de production. Depuis la guerre le bétail est alimenté surtout par des produits extérieurs à l'exploitation et même à l'agriculture. Une fabrique d'aliments, comme toute entreprise industrielle, a un besoin vital d'un débouché régulier. Le produit ne peut se garder que trois ou quatre semaines: les vitamines qu'il contient se décomposent et les graisses s'oxydent. En outre, c'est un produit pondéreux dont le stockage ruinerait vite le fabricant.
4. De la part des éleveurs. Le rendement de l'élevage naturel est aléatoire.
   — Pour des raisons biologiques, d'abord. Les animaux peuvent succomber à la maladie et, plus on en élève ensemble, plus le risque de contagion est grand.
   — Pour des raisons commerciales, ensuite. Comme le cycle de reproduction est long, l'éleveur ne peut réagir à temps aux variations du marché. Ce qu'il offre est hétérogène, alors que le commerçant voudrait maintenir une qualité déterminée.

Les fluctuations des prix agricoles se traduisent pour les offreurs par des variations inquiétantes de revenu. Les études économétriques ont montré[2] quelles pertes subissent les producteurs à faible valeur ajoutée, comme les éleveurs de porc. Les bovins à viande peuvent rapporter beaucoup, mais en Suisse la plupart des éleveurs ne disposent pas de la superficie et de l'argent voulus pour «asseoir» une spéculation prometteuse. Ainsi s'explique le succès rencontré auprès des paysans par les promoteurs d'un élevage quasi-industriel, limitant aussi bien les hasards de la vente que ceux de la production.

III. UNE FORMULE QUI PERMET D'EMPLOYER PLUS RATIONNELLEMENT LES FACTEURS DE PRODUCTION

L'innovation est introduite, en pays développé, pour échapper à la concurrence. Elle réussit lorsqu'elle satisfait, mieux que la méthode antérieure, une double rationalité. Economique: il faut rentabiliser le capital engagé. Sociale: il faut que les divers intervenants y trouvent leur compte. Comment sont remplies les deux conditions de succès, dans le cas d'Optigal?

A. La rationalité économique

Elle suppose, dans l'élevage comme ailleurs, une spécialisation et une coordination plus poussées.

1. La spécialisation

La chaîne biologique est divisée en opérations bien distinctes. Les «poussins parents» sont produits en Allemagne. Amenés en Suisse dans un parc d'élevage «Optigal», ils y vivront 60 semaines. La période d'élevage s'étend sur 25 semaines et celle de la ponte sur 35 semaines. Puis les œufs sont transportés dans le couvoir «Optigal». Le poussin sitôt éclos est mis en box et envoyé, par séries de 5300 environ, à 210 éleveurs situés en Suisse occidentale. Ils y seront engraissés pendant une période variant de 42 à 48 jours et passeront de là à l'abattoir MICARNA, dans le canton de Fribourg. Enfin l'abattoir répartit la viande dans les magasins de vente MIGROS, suivant les ordres reçus quotidiennement d'un service central à Zurich.

2. La coordination

Les différentes installations sont comme des ateliers soumis à une même autorité. La firme Optigal contrôle toute la chaîne biologique, depuis l'arrivée en Suisse des «parents» jusqu'à la livraison des poulets à l'abattoir. Elle synchronise le moment de l'élevage avec la capacité d'abattage et l'arrivée en magasin. Elle passe contrat avec les engraisseurs, détermine le financement de leur «halle», leur programme de production, leur rémunération et leur façon de travailler. Sa double origine (PROVIMI + MIGROS) assure son autonomie. PROVIMI détient 49% de son capital, MIGROS 51%, mais le conseil d'administration est paritaire sans voix prépondérante. Optigal discute de l'aliment du bétail avec Provimi. Comme les progrès de la génétique animale sont constants, les «poussins parents» diffèrent de ceux d'autrefois; l'alimentation des poulets doit donc changer selon le progrès biologique et selon le rapport des prix. De même Optigal discute avec la Migros du programme de vente de l'année, en particulier de la présentation à donner à la viande (40 articles sortent de l'abattoir). En somme Optigal relie la Migros, figurant la demande, aux engraisseurs figurant l'offre. Le tout sous les auspices de Provimi, dont elle est l'un des intérêts. D'ailleurs l'élevage industriel est partout l'exemple privilégié de l'intégration économique[3].

La spécialisation permet à la firme de «situer» les responsabilités au plus près. Par la coordination elle ajuste au mieux l'offre à la demande. Sur un marché occupé traditionnellement par des poulets de ferme, bons mais chers, et par de la volaille importée, Optigal a trouvé un «créneau» (poulet frais, de bon aspect et bon marché) et a maintenu sa position.

B. La rationalité sociale

La fidélité des éleveurs à la firme est remarquable. Ils ne rechignent pas aux engagements qui leur sont prescrits (mettre à disposition d'Optigal tous les poussins qu'ils engraissent, n'introduire dans leurs installations que des poussins Optigal, obtenir le fourrage, l'huile de chauffage uniquement d'Optigal, observer strictement les normes et les changer à première demande). De telles exclusivités répondent au souci de contrôler un élevage nouveau et les exigences de la firme intégrante sont compensées par une bonne rémunération et un début de participation.

1. La rémunération

L'éleveur est une sorte d'ouvrier à façon, puisqu'on lui remet un produit à transformer selon une technique imposée et pour une rétribution décidée à l'avance. Mais il est aussi une sorte d'entrepreneur puisqu'il se charge d'une installation qui sera amortie sur une assez longue période. C'est pourquoi Optigal garantissait, au début, une marge travail-bénéfice fixée à 0,50 fr. par poulet engraissé. Puis la garantie en valeur absolue a disparu, mais l'idée d'une rémunération de nature double est restée. La moitié du revenu de l'engraisseur est considérée comme un salaire et indexée sur le coût de la vie. L'autre moitié est du bénéfice qui change selon l'allure du marché.

En fait la rémunération évolue en fonction du changement du prix et du changement des quantités. Le prix auquel la firme reprend les poulets engraissés change en fonction d'un prix de revient standard qui varie peu tantôt en hausse (renchérissement du mazout) tantôt en baisse (réduction du poids de fourrage absorbé par l'animal). Compte tenu de l'inflation, il est plus bas qu'il y a quinze ans. Mais les éleveurs actifs engraissent chaque année plus de poulets, à la fois parce que la série qui leur parvient comprend plus d'unités et parce que le nombre de séries traitées chaque année est plus grand.

Actuellement, la rémunération moyenne d'un engraisseur est d'environ 16 000 francs suisses par an, ce qui est le double du revenu garanti et paye largement les 2 heures par jour qu'il consacre à ses volailles.

2. La participation

L'intégration s'accompagne d'habitude plutôt d'une subordination que d'une participation. Sans doute Optigal a provoqué, dès ses débuts, la création d'une «Association suisse des engraisseurs Optigal» qui rassemble aujourd'hui tous les éleveurs. Mais c'est un relais d'information, pas un organe de décision. Ainsi le prix de revient standard est établi par la firme, approuvé par l'association. Le prix de reprise des poulets est fixé par Optigal après simple consultation. Cependant deux changements ont réduit la subordination.

a) Les éleveurs se sentent plus libres qu'autrefois parce que leurs «halles» sont amorties, pour la plupart. Ils ont utilisé leurs bénéfices à rembourser le capital emprunté et l'ont fait en cinq ans, au lieu des quinze années prévues.

b) Un fonds d'assurance a été créé pour couvrir le risque d'épizooties, qui fut longtemps le cauchemar des éleveurs. Ils ne subissent plus les conséquences des pannes de courant, ou des erreurs dans la transmission des ordres. Le Fonds est géré paritairement par la firme et l'association, et un seul cas m'a été signalé où les représentants des éleveurs votèrent une indemnité que refusaient les représentants d'Optigal. L'existence de ce Fonds a incité les engraisseurs à entrer tous dans l'association. Ils savent gré à la firme de chercher à réduire leurs risques. L'information et la consultation fréquentes donnent aux rapports firme–éleveurs une allure de participation.

IV. ... ET ENGENDRE UN FLUX D'INNOVATIONS

Le succès obtenu par la volaille intégrée a conduit Optigal à élaborer deux nouveaux programmes.

1. «OPTIPORC»

Il s'agit de trouver un porc dont la viande corresponde mieux à la demande du public (plus de morceaux «nobles», moins de lard), et qui se laisse abattre et transporter suivant les besoins de la distribution. Arriver à une race convenable suppose un travail de sélection commencée par Optigal en 1970 et dont la longueur s'explique par deux difficultés.

a) Ni la reproduction, ni l'engraissement des porcs ne peuvent se contrôler aussi strictement que ceux des poulets. La longueur de la gestation, la sensibilité de l'animal aux maladies compliquent les données du problème.

b) L'engraissement des porcs ne peut se faire à grande échelle sans menacer l'environnement. Les pouvoirs publics suisses ont limité la dimension des porcheries et l'opinion souhaite autant un élevage «biologique» qu'une agriculture «biologique». Mais les précautions écologiques sont coûteuses alors que la récession invite à la prudence.

En raison de quoi le programme aboutit à des porcelets vendables, mais pas à la mise en «marché Migros» d'une viande «Optiporc».

2. «OPTISOL»

La firme Optigal entretient six parcs de volaille en Valais: trois de ponte et trois d'engraissement qui, le cas échéant permettent aux engraisseurs particuliers d'atteindre le niveau de revenu garanti par contrat. Le fumier des parcs est utilisé comme matière première d'un engrais organique complet convenant particulièrement aux cultures intensives. Une usine construite en 1970 vend cette fumure aux maraîchers, viticulteurs et arboriculteurs valaisans, qui devraient ainsi «optimiser» leur sol.

La portée des innovations décrites doit être appréciée. Les essais d'Optigal ont bénéficié de trois atouts qui ne se trouvent pas au même degré hors de Suisse.

1. La Migros *devait* vendre des produits suisses en même temps que des articles d'importation. En matière d'agriculture, le pays impose aux importateurs de prendre en charge une partie de la production nationale. Si elle ne correspond pas aux exigences de la distribution, le vendeur doit organiser lui-même la production.
2. Parmi les clients de la Migros, les travailleurs étrangers couvrent une place importante. Ils cherchent une alimentation commode à préparer, constamment distribuée et pas très chère tout en bénéficiant d'une bonne réputation (viande blanche, «poule au pot», etc.). Or, ils forment une proportion exceptionnellement élevée de la population résidante en Suisse.
3. Les éleveurs suisses ont besoin de remplacer leur élevage traditionnel par l'engraissement d'un nouveau bétail. En effet, l'élevage laitier soulève depuis longtemps des problèmes de surproduction. Comme lui, l'élevage Optigal offre la commodité d'une rentrée financière fréquente. L'argent des poulets remplace l'argent du lait.

La leçon première du succès d'Optigal est qu'on peut contrôler ce qui sort de petites unités de production avec la même rigueur que le résultat des laboratoires. Cela suppose une intégration qui, vis-à-vis des exécutants, se présente d'abord comme une domination, mais peut évoluer jusqu'à devenir une participation.

---

[1] Communication au *Colloque international C.E.N.E.C.A.*, Paris, 27 février–1er mars 1979.

[2] Cf. L. Mahé: «Le coût des fluctuations cycliques agricoles pour la collectivité», *Revue économique*, 1977, n° 6.

[3] Cf. J. Valarché: «La diffusion de l'innovation auprès des éleveurs par les industries agricoles et alimentaires», *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, 1965.