De l'économie viticole en Suisse

Autor(en): **Virieux, Robert**

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **5 (1947)**

Heft 4

PDF erstellt am: **26.04.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-132550

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Documents

De l'économie viticole en Suisse

par Robert Virieux
directeur de la Banque nationale suisse, à Lausanne

La viticulture joue un grand rôle pour les cantons romands. Il convient d'en faire ressortir l'importance économique souvent quelque peu sous-estimée, sans parler de l'attachement traditionnel des habitants de nos régions à cette branche de l'agriculture, attachement de nature purement affective.

Renseignements généraux

Surface des vignobles

La surface du vignoble suisse s'est réduite du 69 % depuis 1850. Il y a une cinquantaine d'années, il était encore de 30.000 ha., tandis qu'aujourd'hui il n'est plus que de 13.200 ha. Il n'entre pas dans le cadre de ces notes d'analyser les causes de ce recul. L'amélioration obtenue ces dernières années dans le rendement de la viticulture a du reste modifié quelque peu la situation : on n'arrache plus de vignes pour les remplacer par d'autres cultures. Toutefois, à proximité des villes, l'extension des régions habitées continue à se faire au détriment du vignoble.

Le vignoble suisse ne couvre plus aujourd'hui que le 3,1 % des terres agricoles du pays. La viticulture est plus spécialement développée en Suisse romande, où se trouve à peu près le 70 % du vignoble suisse. Voici quelques brèves données sur le rang qu'occupent, par l'étendue de leurs vignes, les principaux cantons intéressés : Vaud vient en tête avec 3667 ha., suivi d'assez près par Valais avec 3280 ha. A eux seuls, ces deux cantons comprennent plus de la moitié du vignoble suisse. En troisième lieu, mais avec un assez grand écart, vient le Tessin, où la vigne couvre 1900 ha. Toutefois, il est difficile d'établir une comparaison avec les autres cantons viticoles. Comme dans l'Italie du Nord, la vigne est plantée au Tessin en cultures intercalaires, raison qui en rend la production fortement inférieure à celle de Genève, quatrième canton viticole. Le vignoble de ce dernier, avec ses 976 ha., n'atteint pourtant en étendue que la moitié de celui du Tessin. Neuchâtel, avec 864 ha. et Zurich avec 743 ha. occupent les cinquième et sixième places. Quant aux autres cantons, leur vignoble est si peu important qu'il ne joue aucun rôle dans l'économie vinicole suisse.

Nombre d'exploitations viticoles

Sur les 238.481 exploitations agricoles que compte notre pays, 45.865 possèdent une ou plusieurs vignes. Cependant seules, les propriétés dont les

vignes occupent plus du 25 % de la surface cultivée sont classées dans la catégorie des « exploitations viticoles ». On en trouve en Suisse 7976.

Nombre de personnes occupées dans la viticulture

6548 hommes, aidés par 4864 femmes, consacrent tout leur temps à la viticulture. En outre, 5856 hommes et 5596 personnes du sexe féminin y travaillent occasionnellement. Relevons, à ce propos, que la vigne est la culture qui fait vivre le plus grand nombre de cultivateurs sur l'espace le plus restreint. Alors qu'il faut pour entretenir une famille paysanne un domaine de 5 ha., une exploitation viticole de 1,25 ha. suffit à une famille vigneronne. La culture de la vigne nécessite une main-d'œuvre quatre à cinq fois plus élevée à l'unité de surface que l'agriculture usuelle en Suisse. Nos régions viticoles ne pourraient continuer à nourrir une population aussi dense si elles remplaçaient la vigne par une autre culture.

Valeur de la récolte

En examinant les quantités vendangées entre 1935 et 1944, on constate que les récoltes annuelles ont oscillé du simple au quadruple. Ce fait et divers autres facteurs (qualité, dispositions du marché) rendent la valeur de la récolte annuelle du vignoble suisse très variable. Pendant la période décennale indiquée plus haut, la moyenne de *la valeur des récoltes a été de fr.* 64.233.200.—, l'année la plus favorable ayant été 1944 avec une vendange d'une valeur de fr. 128.000.000.— et l'année la moins favorisée, 1938, dont la récolte valait seulement fr. 30.000.000.—.

Voici quelques chiffres concernant les quatre dernières années qui furent toutes exceptionnellement favorables.

Valeur de la récolte du vignoble suisse

	1943	1944	1945	1946
	(en milliers de francs)			
Suisse	98.675	127.980	92.282	122.311
Vaud	33.180	46.500	36.546	41.918
Valais	26.300	34.500	27.617	37.522
Tessin	9.592	7.360	6.858	4.677
Genève	8.902	10.515	998	9.019
Neuchâtel	6.937	10.150	7.512	6.303
Zurich	3.705	4.339	3.804	6.583

Rendement

A part la culture d'ailleurs fort peu répandue d'une plante médicinale, la digitale, la vigne est la branche de l'agriculture dont le rendement brut est le plus élevé. Voici quelques chiffres à ce sujet.

Ce rendement a été de :

en 1943...	Fr.	10.074.—	par hectare,
» 1944...	»	11.850.—	» »
» 1945...	»	9.280.—	» »

Relevons que le tabac, seconde production quant au niveau du rendement, n'a atteint pendant cette même période qu'une moyenne de fr. 7265.— par hectare.

Si nous considérons l'ensemble du *rendement de l'agriculture suisse*, nous constatons que la viticulture lui fournit un apport sensible en regard de la faible étendue des vignobles et du nombre restreint des cultivateurs qui y travaillent.

	Rendement total de l'agriculture	*Valeur de la récolte du vignoble*	*en*
	(en milliers de francs)		%
Vers 1885	544.314	49.240	9.05
Moyenne des années 1906/1913	740.340	27.200	3.67
Moyenne des années 1920/1922	1.798.170	95.000	5.28
1930	1.412.900	52.800	3.74
1938	1.296.500	32.700	2.52
1945	1.955.800	98.000	5.01

Cette proportion entre le rendement de la viticulture et celui de l'agriculture suisse varie beaucoup d'un canton à l'autre. Si, pour plusieurs d'entre eux, la vigne ne représente rien ou fort peu de chose, il n'en va pas de même pour les principaux cantons viticoles.

	Part de la viticulture dans le rendement de l'agriculture du canton
Vaud	18 %
Valais	30 %
Genève (estimation pour 1946)	40 % environ
Neuchâtel » » »	20 % »

Lorsqu'on étudie la viticulture suisse, on ne doit pas oublier que, dans les régions au climat suffisamment favorable, la culture de la vigne offre à l'agriculture de grands avantages. Tout d'abord, les travaux dans les prairies et le vignoble alternent régulièrement sans chevauchements importuns. De plus, dans les années humides, c'est la prairie qui prospère alors qu'aux années chaudes et sèches, la vigne rapporte davantage. Le vignoble joue ainsi un rôle compensateur.

Pour situer l'importance de *la viticulture dans notre économie nationale*, il faut tenir compte non seulement de sa place dans le rendement agricole, mais aussi du fait que de nombreux commerçants et industriels travaillent pour la viticulture ou tirent une part de leurs revenus de la vente des vins indigènes. Les usines des produits chimiques nécessaires au traitement des maladies, les fabriques de machines agricoles, de bouchons, les tonneliers et

les entrepreneurs construisant les bâtiments et les cuves en ciment, dépendent directement de la prospérité du vignoble. Il faut aussi relever l'importance du pouvoir d'achat des viticulteurs. Tous ceux qui observent l'ensemble de la vie économique, affirment que les dépressions causées par de maigres récoltes atteignent de larges couches de la population.

L'ÉCOULEMENT DE LA RÉCOLTE

Après les vendanges, le raisin entre dans le cycle de la transformation industrielle et de la circulation commerciale. Ce passage s'effectue de diverses manières. Le cadre limité de ces notes ne permet que d'en indiquer les grandes lignes, les détails variant du reste suivant les régions.

Le vigneron écoule sa récolte comme raisin de table

Ce mode d'écoulement est fort peu répandu, bien qu'au cours de la dernière guerre les autorités lui aient donné une certaine extension. En 1945, les vignobles valaisans à eux seuls ont mis sur le marché 800.000 kg. de raisin frais. Ceux qui pensent que cette forme de l'écoulement des récoltes du vignoble devrait être encouragée oublient que nos raisins parviennent à maturité alors que le marché est déjà largement pourvu en raisins étrangers. D'autre part, nos grappes ont une pellicule trop délicate pour se prêter aux transports et à de nombreuses manutentions. De plus, nos raisins ne bénéficient pas chaque année d'une présentation suffisamment séduisante, chose à laquelle le consommateur attache une grande importance. C'est pourquoi il semble impossible de poursuivre — question de prix mise à part — l'action entreprise durant la guerre pour intensifier la consommation du raisin frais. En revanche, il existe une possibilité commerciale de produire des jus de raisin non alcooliques et cette utilisation du raisin est en voie de développement.

Pour les autres modes d'écoulement de la récolte, il faut diviser les vignerons en deux catégories :

a) producteurs pratiquant la vente directe des vins,
b) producteurs ne pratiquant pas la vente des vins.

Producteurs pratiquant la vente directe

Il y a tout d'abord celui que l'on nomme *le vigneron indépendant.* Il pressure lui-même sa récolte et encave son moût dans ses propres locaux. Il vendra lorsqu'il aura trouvé acquéreur. Parfois il place tout son vin auprès des marchands, mais généralement il en écoule aussi une partie chez les cafetiers. Souvent, il en conserve encore une part qu'il livre en bouteilles, à une clientèle directe de particuliers.

Le vigneron indépendant, en général propriétaire d'un vignoble réputé, vend le plus souvent sa récolte d'année en année aux mêmes acheteurs. Aucune règle fixe n'existe quant au mode de paiement de telles ventes, celle-ci ayant lieu d'habitude entre anciennes relations. En principe, si l'acheteur est un

marchand, le prix d'achat sera réglé en trois fois : un tiers comptant, les deux autres tiers dans les six mois.

En second lieu, nous trouvons *le propriétaire-encaveur*, viticulteur qui pressure et encave ses propres récoltes et celles d'autres vignerons, dépourvus de caves. Comme le vigneron indépendant, il écoule ses vins auprès de marchands ou les place directement chez détaillants et consommateurs. Cependant, le propriétaire-encaveur n'est plus un simple producteur. Par ses achats aux vignerons de sa région, il devient aussi un commerçant. La limite entre l'état de propriétaire-encaveur et de marchand de vin est difficile à tracer. Bien souvent, et seulement dans un but de réclame, des marchands possèdent quelques vignes et se parent du titre de propriétaire-encaveur.

Le propriétaire-encaveur cède ses vins aux mêmes conditions que le vigneron indépendant.

Inconnus ou presque, en Valais, peu nombreux dans le canton de Genève, les propriétaires-encaveurs se rencontrent tout particulièrement dans les vignobles de Vaud et Neuchâtel.

Producteurs ne pratiquant pas la vente directe

Il s'agit de viticulteurs ayant de petits domaines, en général dépourvus de caves. Ce sont de beaucoup les plus nombreux. Outre la possibilité dont nous venons de parler (porter la récolte chez un propriétaire-encaveur), le vigneron qui ne pratique pas la vente directe de son vin a encore deux autres moyens d'écouler sa récolte.

La première est de *s'affilier à une association viticole régionale.* Les unes — de moins en moins nombreuses — sont uniquement des sociétés constituées pour la vente en commun de récoltes, soignées et encavées par chaque membre individuellement. Les autres associations encavent et traitent les vins, tout en s'occupant aussi de la vente. Pour toutes ces sociétés, c'est le comité qui, après les vendanges, entre en relation avec le marché et traite, soit avec des marchands et des cafetiers, soit directement avec le commerce de détail ou même avec des particuliers.

Pour faire partie de ces associations, le vigneron paie une finance annuelle, généralement proportionnelle à l'étendue de son vignoble. De plus, les associations chargées de l'encavage et de la surveillance des vins, réclament souvent de leurs membres une prise de parts sociales.

En principe, l'association verse aux vignerons, après livraison de leur récolte, au moins la moitié du prix d'achat, le solde étant payé dans le courant de l'hiver ou au printemps.

Lorsqu'à son tour l'association vendra, elle exigera les mêmes conditions de paiement que celles en vigueur chez les vignerons et les propriétaires-encaveurs.

Il convient d'accorder une place spéciale à une forme d'association qui s'est grandement développée ces dernières années : les *caves coopératives.* Comme les associations dont nous venons de parler, leur but est de pressurer, d'encaver et d'acheter la récolte des membres. La grande différence qui distingue les caves coopératives des associations anciennes, c'est une meilleure organisation commerciale. Elles ont, par exemple, des services de vente

avec voyageurs, font de la propagande, etc., toutes choses inconnues dans les simples associations. Les caves coopératives s'occupent également d'autres tâches sur lesquelles nous ne pouvons nous arrêter (amélioration des procédés de culture et de vinification, etc.). De plus, certaines caves fonctionnent comme centrales d'achat des produits nécessaires à la culture, avancent les primes d'assurances, etc...

On compte une trentaine de caves coopératives en Suisse. Leur rôle économique est important. Les principales sont situées dans les cantons de Vaud et Valais. Celles du Valais encavent un peu plus du tiers de la récolte de ce canton. Dans celui de Vaud, la proportion est légèrement plus faible. Nul ne conteste plus aujourd'hui qu'elles ont contribué par leur rôle régulateur sur le marché des vins, à améliorer la situation du vigneron. De plus, lorsque les difficultés économiques reviendront, les milieux viticoles seront mieux à même de défendre leurs intérêts par l'intermédiaire d'organisations puissantes que par les voix dispersées d'une multitude d'intérêts privés.

Le vigneron affilié à une cave coopérative a l'obligation de lui livrer la totalité de sa récolte. Celle-ci lui est payée de la manière suivante : dans les trente jours après les vendanges, il touche en espèces un fort acompte, dont le pourcentage varie suivant les caves. Il va du 60 % (Vaud) au 80-90 % (Valais) de la valeur de la récolte. Lorsque le premier versement est relativement faible, un second paiement a lieu au début du printemps. Toutes les caves paient l'été suivant le solde du prix d'achat. A ce dernier versement est jointe une répartition à valoir sur les bénéfices effectués durant l'année.

La seconde possibilité qui reste au vigneron n'encavant ni chez lui, ni chez un propriétaire encaveur, c'est de *vendre son raisin non pressuré au sortir de la vigne.* Cette manière de faire est très répandue en Valais, où plus de la moitié de la vendange se place ainsi. Il en est de même pour le vignoble de la région de Grandson.

Un des heureux résultats de l'activité des caves coopératives en Suisse a été de normaliser les modes du paiement des récoltes aux producteurs. Au risque de perdre leurs clients — n'oublions pas que ces dernières années il s'est produit sur le marché des vins suisses une véritable chasse à la production — les marchands ont dû se mettre à régler les viticulteurs sur des bases identiques à celles des caves coopératives. De plus, pour tâcher de s'attacher une clientèle fidèle, certains marchands ont conclu des assurances-accidents en faveur des vignerons traitant avec eux, comme les caves coopératives le font pour leurs membres.

Il existe actuellement entre les associations viticoles et les marchands une émulation favorable à toutes les parties intéressées. L'organisation actuelle de l'écoulement des vendanges est donc heureuse.

Financement de l'economie viticole

Producteurs

Il est impossible de fournir des données sur la valeur du *capital agricole* (ensemble des éléments de la fortune qui concourent à la production dans

l'exploitation) placé dans la viticulture. L'estimation du capital-terres est extraordinairement variable suivant les régions et rien n'est plus déroutant que de faire des évaluations à ce sujet. Il en est de même pour les immeubles. La chose est due aux énormes variations des résultats financiers de la viticulture. A titre indicatif, relevons que les domaines viticoles francs de dettes sont rares, et que l'endettement hypothécaire atteint environ le 30 % de la valeur d'estimation fiscale des exploitations. L'étude comparative de cette branche de l'agriculture permet de constater que la culture des vignes est de toutes les activités agricoles, celle qui nécessite les plus faibles mises de fonds. Cette affirmation peut surprendre, mais il y a lieu de ne pas oublier que, toutes proportions gardées, le coût des instruments de culture n'atteint que le un cinquième du prix de ceux nécessaires aux paysans. D'autre part, par suite du développement des associations viticoles, le vigneron peut toujours mieux se passer de caves et de tout le matériel nécessaire à la vinification, ce qui constitue une diminution très importante du capital nécessaire.

Le Dr Laur recommande la culture de la vigne aux agriculteurs dépourvus de disponibilités.

Qu'en est-il en ce qui concerne le *crédit d'exploitation?* Les calculs très serrés effectués sur la rentabilité de l'agriculture montrent qu'un fonds de roulement de fr. 4000.— à fr. 5000.— est actuellement suffisant pour assurer l'exploitation (y compris le paiement des impôts et assurances diverses) d'un domaine de 1,25 ha., soit d'une superficie qui permet à une famille vigneronne de vivre du produit de son exploitation.

Si le vigneron n'est pas en mesure de pratiquer l'auto-financement de son exploitation, il peut obtenir facilement les crédits nécessaires. Le plus souvent il s'adresse à la Caisse Raiffeisen de sa localité ou à une banque régionale. Il s'agit de prêts en général peu importants, car le plus souvent, nous l'avons vu, une partie du crédit d'exploitation est avancée au vigneron par l'association à laquelle il appartient, sous forme d'achats en commun et de primes d'assurances, remboursables après les vendanges. De plus, les statuts des associations viticoles prévoient la possibilité de solliciter une avance de fonds sur la récolte livrée, et, à titre exceptionnel, sur la récolte encore sur pied. Le warrantage de stocks de vins n'est guère admis par les banques, les risques étant trop grands et la surveillance du gage trop compliquée.

La situation actuelle du marché des vins indigènes a été, ces dernières années, si favorable au producteur que celui-ci a pu se montrer exigeant quant au mode de paiement de ses vendanges ou de son vin. Nous avons vu les usages adoptés. Ils comportent une nette accélération des règlements. Les producteurs n'ont plus à consentir de longs crédits à leurs acheteurs.

Acheteurs

Si, du côté des producteurs, le financement de l'économie viticole ne nécessite en somme que de faibles capitaux, il n'en est pas de même du côté des acheteurs. Il ressort des chiffres que nous avons cités au début de notre exposé, que la moyenne de la valeur de la récolte, période 1935-1944, était de 64 millions. Vu la forte hausse des prix sur le marché des vins indigènes, cette

moyenne ne peut plus être prise actuellement en considération. Elle s'établit pour ces trois dernières années à 114 millions. On se rend compte de l'importance des moyens de paiement dont doivent ainsi disposer les acheteurs. Voici quelques renseignements sur les deux plus importantes catégories de ceux-ci : les marchands et les associations viticoles.

Marchands de vin

Par arrêté fédéral du 12 juillet 1944, le commerce des vins est soumis à l'octroi d'une concession et un contrôle très approfondi de la comptabilité et des caves des concessionnaires. 1580 concessions environ ont été accordées jusqu'ici.

Un tiers seulement des commerçants en vins s'occupe de l'achat et de la vente des vins suisses. Alors qu'anciennement, ils pouvaient échelonner leurs achats, ces dernières années, ils ont été obligés, sous peine de ne plus rien trouver, de prendre en une fois, à l'époque des vendanges, toute la quantité qui leur était nécessaire. En outre, comme nous l'avons vu, les paiements des achats sont moins espacés. Ces faits, et la forte hausse des prix, exigent de celui qui pratique le commerce des vins trois fois plus de fonds qu'avant la guerre. Seules les anciennes maisons bien assises ont pu se procurer les disponibilités voulues. Les autres en sont réduites à commercer avec des moyens insuffisants. En outre, les associations viticoles développent leurs services de vente et font une concurrence toujours plus grande aux marchands, dont la situation devient ainsi plus difficile.

Associations viticoles

Créées en général sous la forme de sociétés coopératives, ces associations ont d'habitude leur service financier assuré par la banque cantonale de leur rayon d'activité. Cet établissement leur accorde des conditions de faveur. Parmi ces associations, celles qui ont édifié des caves ont bénéficié depuis 1930 de gros subsides fédéraux et cantonaux, permettant de construire d'importants immeubles.

Pour éviter de se faire une concurrence sans objet, comme aussi pour améliorer le service de vente tout en diminuant les frais de propagande, quatre caves coopératives des vignobles de la Côte et toutes celles situées en Valais ont constitué deux fédérations. Ces dernières prennent en charge les récoltes achetées par les diverses caves et s'occupent seules de les vendre. Les fédérations se procurent les moyens financiers nécessaires par les voies de l'emprunt hypothécaire et du compte de crédit. Il faut relever qu'au cours de ces vingt dernières années, les méthodes de groupement coopératif ont remporté, dans la question du financement de l'économie viticole, un succès très marqué.

R. V.