

PAGE 2



fenaco soutient les agriculteurs avec son fonds d'aide en cas de catastrophe.

PAGE 11



Le séminaire porcin de Suisse centrale a servi de formation continue à 90 agriculteurs.

PAGE 13



La LANDI Graubünden a ouvert son nouveau magasin LANDI de Surselva à Schluain.

PAGE 16



Hugo Jung privilégie l'action, tant à la LANDI que dans sa propre exploitation.

## Une excellente qualité



**Dans le cadre des tests de qualité réalisés par K-Tipp et Saldo, les produits commercialisés par Volg et LANDI réalisent d'excellents résultats. Au niveau du classement global, la LANDI occupe la troisième place. Dans la catégorie Denrées alimentaires, Volg se hisse même au premier rang.**

LANDI et Volg attachent beaucoup d'importance à la satisfaction de leurs clients. Mais que faut-il faire pour que les clients soient satisfaits? Est-ce lié au fait que les vendeuses connaissent le nom de leurs clients? Certainement! Le prix joue-t-il un rôle décisif? Oui! Est-ce que le degré de satisfaction de la clientèle dépend de la qualité? Bien entendu!

Pour LANDI et Volg, il est bien entendu extrêmement réjouissant qu'un organisme indépendant fasse une appréciation positive de la qualité. Ces dix dernières années, les magazines de consommateurs K-Tipp et Saldo ont réalisé 424 tests qualité et analysé de nombreux pro-

duits vendus par le commerce de détail. Lors de ces tests, Volg et LANDI ont réalisé d'excellents résultats. Toutes catégories confondues, LANDI a obtenu la note de 4,71, ce qui lui permet d'occuper le troisième rang. Seuls Ikea (4,87) et la chaîne de drogueries Müller (4,86) sont parvenus à la devancer. Dans la catégorie Denrées alimentaires, Volg est le vainqueur absolu. La société-fille de fenaco arrive en effet au premier rang avec la note de 4,68.

Rien d'étonnant à ce que les deux entreprises de fenaco société coopérative aient atteint d'aussi bons résultats. Volg et LANDI sont naturel-

lement proches de leur clientèle. Grâce à cela et à la bonne qualité de leurs produits, Volg et LANDI se démarquent clairement de leurs concurrents.

Dans le secteur des denrées alimentaires, on veille en particulier à proposer un maximum de produits suisses dans l'assortiment. Ces efforts se traduisent par d'excellents résultats dans les tests qualité et par un degré de satisfaction élevé chez la clientèle.

La focalisation sur la qualité et le Swissness permettent aux magasins LANDI et Volg de rencontrer un vif succès commercial: il s'agit indiscutablement d'un signe de qualité.

# Incendie – le fonds d'aide en cas de catastrophe du groupe fenaco-LANDI vient en aide

Un événement tragique peut rapidement menacer l'existence d'un agriculteur. Depuis début 2015, fenaco-LANDI est en mesure d'apporter une aide sans tracasseries administratives, grâce à son fonds d'aide en cas de catastrophe.

A l'arrivée des pompiers, le rural et l'habitation étaient déjà entièrement la proie des flammes. La ferme située dans le village d'Heimisbach dans l'Emmental brûla entièrement. Pour la famille Gerber, l'incendie survenu au mois d'avril 2015 était absolument catastrophique. «Tout ce que nous avons mis des années à construire avait disparu d'un seul coup», explique aujourd'hui Anton Gerber. La famille fut soutenue par la parenté, des amis et des habitants de la commune d'Heimisbach. En collaboration avec la LANDI Zollbrück, le groupe fenaco-LANDI est lui aussi venu en aide à la famille Gerber lors de cet événement tragique. Le fonds d'aide en cas de catastrophe du groupe fenaco-LANDI a ainsi permis à cette famille d'agriculteurs de recevoir du fourrage, des outils et d'autres maté-

riaux. Cette aide a également donné une perspective à la famille Gerber, un facteur essentiel dans une situation aussi tragique que celle-ci. L'objectif d'entreprise majeur de fenaco société coopérative consiste à soutenir les agricultrices et les agriculteurs suisses dans le développement économique de leurs entreprises. fenaco société coopérative ne laisse pas non plus tomber les agriculteurs dans les moments difficiles, une catastrophe pouvant toucher n'importe quel agriculteur. C'est ce qui a incité fenaco à créer son fonds d'aide en cas de catastrophe en début d'année 2015. Outre les Gerber, deux autres familles d'agriculteurs ont bénéficié d'une aide immédiate. «Notre fonds d'aide en cas de catastrophe nous permet de réagir de manière flexible, afin que les agriculteurs

confrontés à une catastrophe reçoivent rapidement une aide qui leur permet de surmonter un tel événement», explique Hans Peter Kurzen, chef de projet du fonds d'aide en cas de catastrophe. Pour que l'aide ne soit pas différée à cause d'obstacles administratifs, seuls les soutiens expressément demandés par la LANDI locale concernée sont susceptibles d'être approuvés. Hans Peter Kurzen précise en effet que «ce sont les LANDI qui connaissent le mieux leurs membres. Elles connaissent la réalité locale et la situation. Elles sont ainsi en mesure d'évaluer le degré de gravité d'une situation en cas de catastrophe», poursuit Hans Peter Kurzen. Les agriculteurs qui sont confrontés à une situation d'urgence suite à des événements externes peuvent s'annoncer auprès

de leur LANDI. Cette dernière entrera alors en relation avec fenaco. Aujourd'hui, les choses vont mieux pour la famille Gerber. L'étable devrait être achevée d'ici l'automne 2016. D'ici là, le bétail est réparti dans plusieurs étables de la région, chez différents agriculteurs. «Nous avons bénéficié d'un vaste mouvement de soutien dans la région et cela nous a beaucoup touchés», souligne Anton Gerber. Immédiatement après l'incendie, la famille Gerber a trouvé à se loger dans un appartement où elle habite aujourd'hui encore. Un mobilhome a également été installé pour que les Gerber puissent à nouveau habiter à proximité de la ferme jusqu'à ce que l'habitation soit construite. «Sans aide extérieure, nous n'aurions pas été très loin» conclut Anton Gerber.



En cas d'urgence, il faut réagir rapidement. Photo: /Maren Bessler, Pixelio

## Fonds en cas de catastrophe

- Peuvent bénéficier d'une aide les communautés d'exploitation et les exploitations agricoles confrontées à des difficultés économiques dont elles ne sont pas responsables et qui découlent d'une catastrophe naturelle.
- Seules les demandes émanant de LANDI membres peuvent bénéficier d'un soutien.
- La LANDI locale doit être d'accord de soutenir à hauteur d'un tiers l'aide financière accordée.
- Si possible, l'aide d'urgence est accordée en nature.
- Les prestations d'aide en cas d'urgence qui sont ensuite couvertes par les assurances doivent être restituées le plus rapidement possible.

## Economies de CO<sub>2</sub>

fenaco société coopérative a signé en 2013 une convention d'objectif avec l'Office fédéral de l'environnement. Cette convention prévoit que fenaco société coopérative réduira ses émissions de CO<sub>2</sub> de 15% d'ici à 2020. «Cet objectif ne pourra être atteint que si toutes les unités d'activité stratégiques et toutes les unités de prestations (UAS/UP) tirent à la même corde et participent à la réduction des émissions», explique Anita Schwegler, cheffe de l'UP Energie et Environnement.

Pour donner un coup de pouce supplémentaire, fenaco a créé un nouveau système d'incitation en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016. Tous les sites exemptés de la taxe CO<sub>2</sub> qui vont plus loin que l'objectif fixé, c'est-à-dire qui produisent encore moins de CO<sub>2</sub>, seront récompensés. Ils recevront 100 francs par tonne de dioxyde de carbone économisée. En revanche, les UAS/UP

qui n'atteignent pas l'objectif assigné seront pénalisées par fenaco à hauteur de 100 francs par tonne de

CO<sub>2</sub>. «Je suis très heureuse de la mise en œuvre de ce système d'incitation» conclut Anita Schwegler.



**Les sites qui émettent encore moins de CO<sub>2</sub> que convenu bénéficieront d'un bonus de 100 francs par tonne de CO<sub>2</sub> économisé.**

## Ramseier modernise son site de production

**ELM/GL** Outre la production de jus de fruits, la gamme de l'entreprise suisse Ramseier Suisse SA compte également la marque Elmer. Les produits Elmer Citro et Elmer Mineral sont commercialisés depuis plus de 90 ans avec succès et sont mis en bouteille dans le village d'Elm dans le canton de Glaris. «Les installations qui équipent le site d'Elm ne satisfont plus aux exigences technologiques actuelles et doivent être modernisées», explique Christian Consoni, CEO de Ramseier Suisse SA. Cette situation a incité Ramseier Suisse SA à investir neuf millions de francs dans une nouvelle installation de mise en bouteilles. «La concurrence est vive sur le marché des boissons, avec de nombreux acteurs internationaux. Pour réussir en tant que PME sur ce

marché très compétitif, nous devons continuellement améliorer notre performance commerciale et nos processus», précise encore Christian Consoni.

Dans le cadre de la modernisation du site d'Elm, Ramseier Suisse SA souhaite réutiliser un maximum de

composants existants. Les investissements auxquels Ramseier Suisse SA a déjà consenti et ceux qu'elle compte faire attestent de sa confiance envers la place économique suisse et prouvent ses exigences élevées en matière de qualité.



**Les installations d'Elm seront modernisées d'ici 2017.**

## LANDI progresse malgré tout

La stratégie des prix bas permanents pratiquée par LANDI s'avère payante: LANDI a enregistré une croissance de 0.6% en 2015 et réalisé ainsi un chiffre d'affaires net de 1.301 milliard de francs. En termes de volumes, les ventes ont progressé de 3.5%. Ernst Hunkeler, CEO de LANDI Suisse, est satisfait de l'exercice écoulé. «Dans le secteur Non-Food nous avons enregistré une augmentation de 5% de nos parts de marché. Cette progression s'explique notamment par les nombreux nouveaux clients qui fréquentent les magasins LANDI.»

## Succès pour Volg

L'année dernière, le groupe Volg a augmenté de près de 0.5% le chiffre d'affaires qu'il réalise dans le commerce de détail malgré une baisse de 1% sur les prix de l'assortiment (contre 1,464 milliard de francs l'année précédente). Le groupe de commerce de détail spécialisé dans les magasins de village a enregistré cette progression avec quelque 970 points de vente.

«Dans un contexte commercial difficile, le groupe Volg a une nouvelle fois réalisé un bon résultat», explique Ferdinand Hirsig, président de la Direction du groupe Volg. Selon lui, les atouts tels que la proximité par rapport au lieu d'achat, l'amabilité du personnel, l'ambiance personnalisée ainsi que le bon aperçu des produits proposés continuent à jouer un rôle important.

## Cap sur Avenches

Cette année, la plate-forme d'essais variétaux organisée par fenaco Production végétale prend ses quartiers à Avenches (VD) sur une parcelle de M. Bertrand Gigaud. La visite des essais, organisée en collaboration avec la LANDI Avenches, aura lieu le 14 juin. L'assemblée générale de l'ONU a décrété que 2016 était l'année internationale des légumineuses.

Cette démarche a pour but de sensibiliser l'opinion publique aux avantages nutritionnels des légumineuses dans le cadre d'une production vivrière durable. La célébration de cette année sera une excellente occasion de favoriser des rapprochements dans toute la chaîne de production de manière à mieux exploiter les protéines issues des légumineuses, à renforcer la production de légumineuses à l'échelle mondiale, à tirer un meilleur parti de la rotation des cultures et à trouver des solutions aux problèmes qui se posent dans le commerce des légumineuses.

Afin de soutenir cette action, en plus des traditionnelles présentations de variétés de blé et de colza, différents essais variétaux de pois protéagineux d'automne et de printemps seront observables.

### Production écologiquement intensive

fenaco Production végétale profite des plates-formes d'essais pour présenter des techniques et des itinéraires culturaux innovants. Cette année, les essais en mode intensif et extenso côtoient les méthodes alternatives comme la culture associée du colza. Des bandes culturales extensives (BCE) sont aussi présentes. Cette plate-forme est une occasion unique pour l'évaluation des différentes méthodes culturales et variétés dans des conditions pratiques. Tous les essais sont réalisés avec le matériel de l'exploitant, selon les recommandations des techniciens de Semences UFA, de Landor et de fenaco Protection des plantes. En plus des techniciens fenaco, la visite des essais est accompagnée par les responsables d'Agroscope, de Grangeneuve, l'Institut agricole de l'Etat de Fribourg, et de la Station de Protection des Plantes de Grange-Verney. Les responsables de la Fédération Suisse des Producteurs de Céréales (FSPC) et de fenaco GOF répondront aussi aux questions des visiteurs.

Plus qu'une simple visite de cultures, la plate-forme d'essais variétaux d'Avenches constitue une source d'informations unique en matière de production végétale.

C'est aussi une plate-forme d'échanges entre producteurs, chercheurs, officiels et acteurs du marché. LANDI Avenches, le département Production végétale de fenaco et l'ensemble des partenaires de la plate-forme d'essais 2016 se réjouissent de vous accueillir nombreux le 14 juin.



#### LANDI Broye-Vully SA

14 juin 2016  
LANDI Broye-Vully SA,  
1580 Avenches

#### LANDI BippGäuThal AG

28 avril 2016, 19 h 15,  
Chosli Huwiler, Wiedlisbach

#### LANDI Buchsi Thörigen

29 avril 2016, 9 h, Fritz Beck,  
Wiesenstrasse 1, 3362 Niederönz

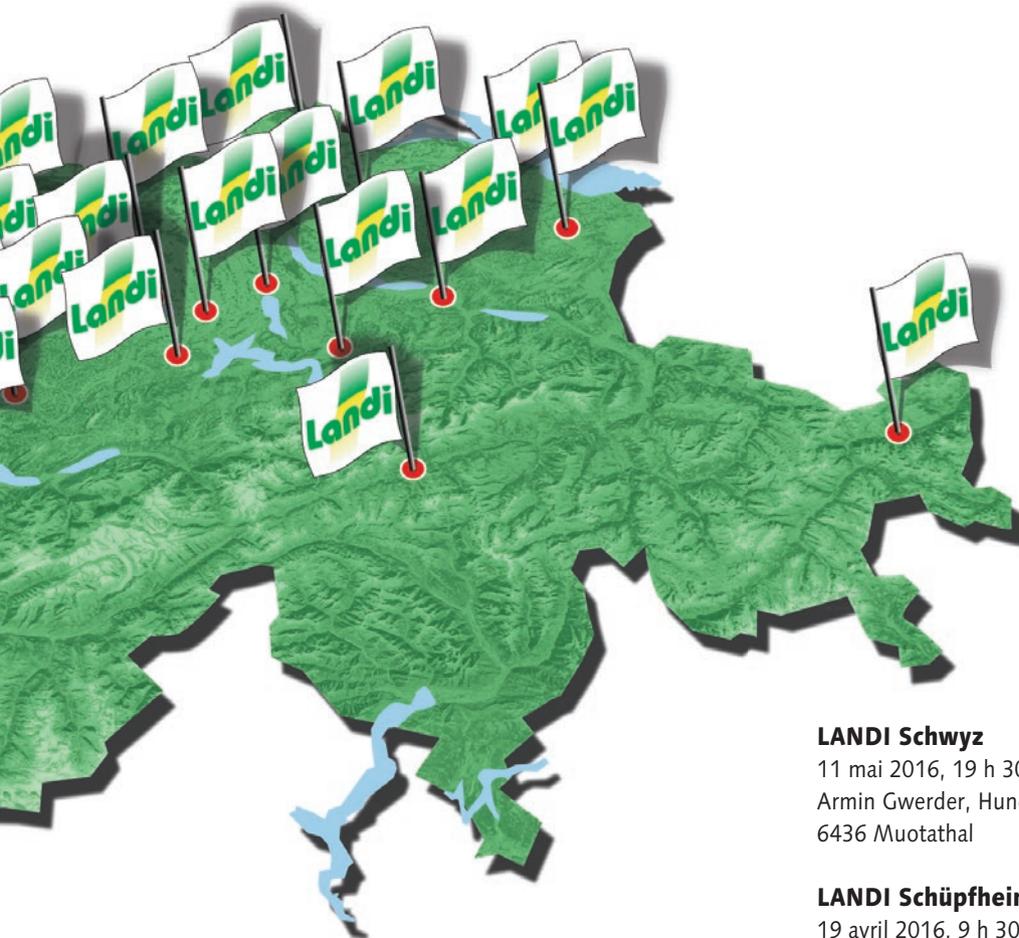
#### LANDI Eriswil

9 mai 2016, 9h - 11 h3 0,  
Hansueli Schär,  
Nyffenegg 24, 4950 Huttwil

#### LANDI Grauholz

20 avril 2016, Schützenhaus,  
3303 Münchringen  
20 mai 2016, Schützenhaus  
3303 Münchringen





### LANDI Landshut

19 avril 2016, 19 h,  
Zauggenried  
3 mai 2016, Urs Liechti,  
Utzenstorf

### LANDI Oberwiggertal

12 avril 2016, 19 h 15  
famille Eiholzer, Chaeppli,  
6264 Pfaffnau

### LANDI Reba AG

19 avril 2016, 9 h, Witterswil

### LANDI Region Huttwil AG

27 avril 2016, 9 h - 11 h 30,  
Hans Schär, Roschbach 223,  
4932 Gutenberg  
4 mai 2016, 9-12 h,  
Peter Hadorn, Huttwilstr. 26,  
3463 Häusermoos

### LANDI Schwyz

11 mai 2016, 19 h 30,  
Armin Gwerder, Hundschöpfli,  
6436 Muotathal

### LANDI Schüpfheim-Flühli

19 avril 2016, 9 h 30,  
Markus Zillmann,  
Hungbühl, 6170 Schüpfheim

### LANDI Stammertal

3 mai 2016, 19 h, Konrad Ita,  
Gässli 237, 8477 Oberstammheim

### LANDI Sumiswald

11 mai 2016, 9 h,  
Fritz Stalder, Unter Ramisberg,  
3452 Grünenmatt

### LANDI Sursee

18 avril 2016, 19 h, Josef  
Staffelbach, Hinterwolen,  
6213 Knutwil  
25 avril 2016, 19 h  
Meier / Lang, Lindenhof 4,  
6225 Neudorf,

### LANDI Thun

18 mai 2016, 19 h  
LANDI Mühleturmen

### LANDI Unteres Seetal

21 avril 2016, 19 h 30,  
Hansueli et Roland Urech,  
Seengenstr. 300,  
5705 Hallwil,

### LANDI Wasseramt

20 avril 2016, 19 h 15,  
Familie Nussbaum,  
Obergerlafingen

### LANDI Weinland Genossenschaft

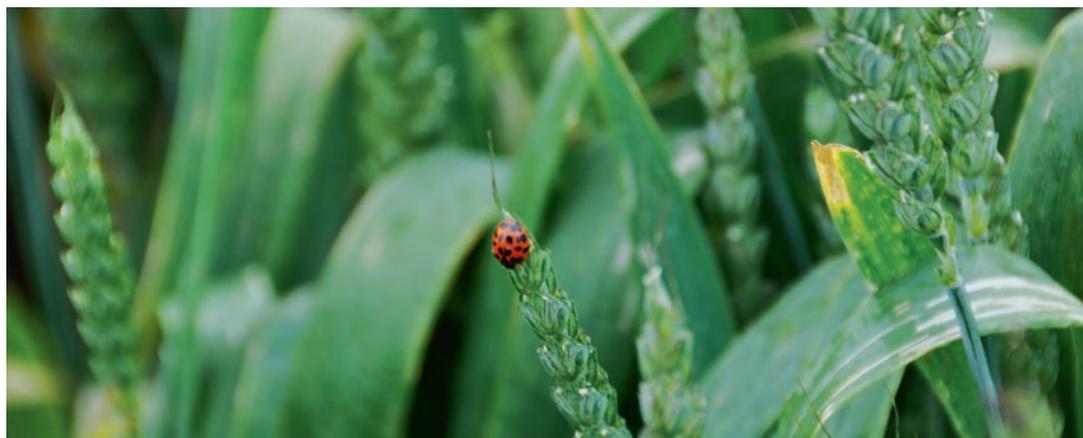
19 avril 2016, 19 h 15,  
Stefan Beugger, Rütene 2,  
8464 Ellikon am Rhein

### LANDI Wila-Turbenthal

19 mars 2016, 9 h 30,  
Marcel und Willy Furrer,  
Bilg, 8489 Wildberg

### LANDI Zofingen

3 mai 2016, 19 h 30,  
Forster Salatgarten AG,  
Glashaus Alte Strasse,  
4665 Oftringen



## La qualité, un élément-clé

**MONTREUX/VD** Cette année, le «Séminaire Léman» organisé à Montreux du 27 au 28 janvier a réuni en Suisse romande plus d'une centaine de responsables LANDI. Le thème central des discussions entre les gérants et les membres du Conseil d'administration des 23 LANDI participantes était la stratégie de qualité de l'agriculture, un sujet étroitement lié à la stratégie du groupe, comme l'a souligné dans son exposé Martin Keller, président de la Direction de fenaco. L'accroissement des besoins en denrées alimentaires dans le monde entier, entraînant un durcissement de la concurrence et une augmentation des dépenses dans l'agriculture, est à son avis une raison de plus de mettre au point une stratégie de la qualité et de mettre à profit les possibilités offertes par les techno-

logies modernes. Jean-Daniel Heiniger a présenté le point de vue des producteurs en matière de qualité des produits. Dans un premier exposé, l'oratrice invitée Laurianne Altwegg, de la Fédération romande des consommateurs, a parlé de l'évolution de la stratégie qualité et des attentes des consommateurs. Mirjam Hauser, de GIM Suisse, a présenté quant à elle les tendances actuelles de consommation. Ce qui était encore de la fiction il y a dix ans est maintenant devenu réalité. A cet égard, Mirjam Hauser a par exemple évoqué les restaurants offrant une expérience unique, avec marché de légumes intégré et plats personnalisés. Les sujets ont ensuite été développés lors de la table ronde. L'après-midi de la première journée du séminaire a donné la possibilité aux participants d'exa-



**Plus de 100 responsables ont fréquenté le «Séminaire Léman».**

miner de plus près le rôle de la LANDI dans la gestion de la qualité de l'agriculture suisse.

La deuxième journée proposait également des thèmes intéressants. Monique Tombez, de l'Union suisse des paysannes et des femmes rurales, a expliqué le rôle des femmes dans la branche.

Werner Kuert, chef du département Production végétale, a mis en évidence les tendances sur le marché des engrais et des produits de protection des plantes. Et pour terminer, Catherine Vasey, psychologue, a parlé du phénomène du burnout, un thème actuel dans l'agriculture.

## Bons résultats pour l'ASS

**YVERDON/VD** L'assemblée générale de l'ASS s'est déroulée le 21 janvier 2016 à Yverdon. L'ASS, fondée en 1909, regroupe 300 producteurs, multiplicateurs de semences et plants des cantons de Vaud, Genève, Neuchâtel, Fribourg et Valais. Elle a pour but de produire, conditionner et commercialiser des semences et plants certifiés de qualité.

L'exercice 2014-2015 a été un succès pour l'ASS, dont le chiffre d'affaires a augmenté de 5,5% à 16 570 960 francs. Au final, l'exercice boucle sur un léger bénéfice. Les ventes totales de semences et de plants étaient également en hausse et ont atteint 11 633 tonnes. Suite au départ à la retraite de Gilles Matthey, Samuel Baumgartner a été élu au comité. Dans son discours d'ouverture, le

président de l'ASS, Jean-Luc Pidoux, a vivement encouragé les producteurs à tenir bon malgré les mutations importantes auxquelles l'agriculture est confrontée. A cet égard, il a rappelé que le nombre d'agriculteurs avait été divisé par dix en cinquante ans et que chacun d'eux nourrissait désormais plus de 100 personnes. Le président de l'ASS a certes regretté l'effondrement des prix des denrées agricoles, qui empêche les paysans de vivre de leurs produits, mais les a appelés à garder confiance.

La nouvelle ligne d'ensachage et de palettisation des semences de céréales donne entière satisfaction, tout comme la nouvelle installation photovoltaïque qui équipe le site de l'ASS à Moudon. Ces panneaux en toiture ont permis de produire 275 470 kWh en 2014 et 261 170 kWh en 2015. L'électricité ainsi

produite couvre la consommation annuelle d'environ 80 ménages.

Après la partie statutaire, Willy Gehriger, ancien CEO de fenaco et actuel président de swisspatat et DSP SA, a donné une conférence intitulée «Choisir les bonnes variétés de pommes de terre: un challenge permanent». Willy Gehriger a notamment expliqué qu'à l'image d'un monde où tout va toujours plus vite, les programmes de recherche en sélection végétale ont une validité toujours plus courte, avec à la clé des financements toujours moins importants de la part de la Confédération. Willy Gehriger a insisté sur les gros efforts consentis par les semenciers pour répondre à l'évolution de la demande du marché et sur l'importance de la recherche dans ce domaine. Ces efforts ont d'ailleurs permis de ra-

jeunir considérablement l'âge moyen des variétés en en développant de nouvelles.



**Willy Gehringer lors de son exposé sur la sélection variétale.**

## CARO: plusieurs projets

**ORON/VD** Le Centre agricole de la région d'Oron (CARO) tenait son assemblée annuelle en décembre. Le chiffre d'affaires s'est élevé à un peu plus de six millions de francs et l'exercice a dégagé un bénéfice confortable. Autre point témoin du dynamisme du CARO, en cinq ans, le taux de fonds propres est passé de 27% à 42%. Le commerce des céréales, avec des densités moyennes de 84 à 87 kg/hl et des teneurs moyennes en protéines de 12,8% pour les blés Top, affiche une belle stabilité. Le magasin LANDI d'Oron affiche une progression constante qui lui permet d'afficher un résultat supérieur à la moyenne des autres magasins d'importance comparable. Pour profiter de cette tendance, le comité a lancé un projet d'agrandissement de la surface de vente. Le centre collecteur, du

haut de ses 40 ans, a réceptionné quelque 3000 tonnes de céréales. La faible capacité de réception poussent le CARO à réfléchir à un projet de modernisation des installations.

En l'absence de son gérant Roland Cherpillod, atteint dans sa santé, c'est Alexandre Delisle, président de la coopérative, qui a présenté les résultats annuels du CARO.



Le centre collecteur a 40 ans.

## Umatec se modernise

**DOMDIDIER/FR** Le 22 janvier, Umatec Domdidier a officiellement inauguré son nouvel atelier.

Cela faisait plusieurs années que la modernisation de l'atelier Umatec de Domdidier était envisagée. Avec plus de 150 services de moissonneuses-batteuses réalisés chaque année, le site de Domdidier devait être remis à jour. La variante retenue consiste en une modernisation du bâtiment existant. Alors que la température atteignait 40° C sur le chantier, les employés d'Umatec ont dû faire preuve d'un engagement remarquable pour assurer un service de qualité.

Le 22 janvier, après 10 mois de travaux, le nouveau centre Umatec de Domdidier a officiellement ouvert ses portes au public. Le nouveau bâtiment abrite un atelier spacieux et lumineux, de nouveaux bureaux, un nouveau magasin, une cafétéria

ainsi que des locaux sanitaires modernes. Grâce à cet investissement de 2.3 millions de francs, les collaborateurs d'Umatec Domdidier disposent désormais d'installations modernes. Dans son discours, Werner Berger, directeur de Serco Landtechnik, n'a pas hésité à qualifier ce nouvel atelier de «Harvest Center Claas du futur».



Le nouvel atelier a été inauguré le 22 janvier.

**ACTION EXCLUSIVE POUR MEMBRES ET PERSONNEL**

valable jusqu'au 31 mars 2016

**Landi**

Faites-vous plaisir [www.landi.ch](http://www.landi.ch)



Quantité limitée

**50%**  
meilleur marché

**199.-**  
au lieu de 398.-

**Chaise Frogs**

Cuir salpa noir ou blanc, piètement chrome

Profitez de ce prix préférentiel avantageux pour les membres et le personnel!

Jusqu'à épuisement des stocks!

**Coupon de commande**

Oui, je désire profiter de cette offre exceptionnelle et commande pour livraison dans les plus brefs délais, contre paiement à la livraison.

Quantité	Textes	Prix de catalogue	Prix-action LANDI net/net*
—	pièce chaise <b>FROGS</b> Cuir salpa noir, piètement chrome 1553.01	395.-	<b>199.-</b>
—	pièce Cuir salpa blanc, piètement chrome 1554.01		<b>199.-</b>

**Livraison et montage gratuits!** \* inclue TVA

Nom/Prénom

Adresse

NPA/Localité

Téléphone

Date

Signature

Akt. Nr. KP00279

Commandes par poste à:

**diga meubles sa**  
action «Frogs»  
8854 Galgenen

Telefax  
**055 450 55 56**

## Séminaire «cf LANDI Direction»

**OBERHOFEN/BE** Les 11 et 12 janvier derniers, 22 gérants et responsables de domaines d'activité stratégiques LANDI (Agro, Commerce de détail, Energie, Finances/Controlling et Services) issus de Suisse allemande se sont retrouvés dans le cadre du bloc 1 du séminaire «cf LANDI Direction Générale». Après l'édition 2015, il s'agissait de la deuxième édition du séminaire de formation à l'attention des cadres.

Le séminaire de formation «cf LANDI Direction» enseigne les aspects relatifs à une organisation orientée sur la pratique, une gestion d'entreprise responsable et axée sur des objectifs ainsi qu'une communication plus ouverte au sein de la LANDI, en s'appuyant sur la stratégie de base LANDI et sur le modèle organisationnel du groupe fenaco-LANDI.

La première partie du séminaire «cf LANDI Direction» s'est déroulée à Oberhofen (BE) les 11 et 12 janvier derniers. Les aspects liés à la vision stratégique, aux valeurs, aux principes directeurs et à la stratégie étaient des thèmes prioritaires. Après avoir suivi ce séminaire, les partici-

pants sont censés être à même de remanier la stratégie d'entreprise de leur propre LANDI, conformément à la stratégie et au concept du groupe fenaco-LANDI, ou d'en élaborer une nouvelle. Au cours des nombreux travaux de groupe, les aspects liés aux valeurs auxquelles gérants et directeurs des domaines d'activité stratégiques souhaitent s'identifier ont été définis.

Au niveau de la stratégie, les participants ont été soutenus, le premier jour, par Josef Sommer (chef de la Division LANDI, membre de la Direction), Heinz Mollet (chef de la Division Agro, membre de la Direction), Ferdinand Hirsig (chef de la Division Commerce de détail / Energie, membre de la Direction) et Daniel Bischof (chef du département Energie/fenaco Région Suisse orientale). Les chefs de division ont présenté leurs domaines d'activité avant de répondre aux questions des participants.

La seconde journée était placée sous le signe de l'élaboration d'une stratégie d'entreprise individuelle. Sous la houlette de Christian Ochsenbein

(chef de la région Plateau central) et de Peter Meier (chef de LANDI Fiduciaire Suisse orientale) ainsi qu'avec le soutien de Daniel Strebel (président de la LANDI Freiamt), la théorie du premier jour a été adaptée individuellement à l'échelon des LANDI en s'appuyant sur la stratégie de base LANDI.

Les thèmes relatifs à la gestion des ressources humaines et des finances ainsi qu'à l'organisation des LANDI seront abordés lors des prochains modules «cf LANDI Direction». Le dernier jour du séminaire des cadres «cf LANDI Direction», les participants seront invités par leurs supérieurs

(présidents et gérants) à une opération d'échange de connaissances. Le séminaire «cf LANDI Direction» s'achève par la planification d'une journée stratégique individuelle propre à chaque LANDI.

Ce séminaire à l'attention des cadres se déroulera également en Suisse romande les 14 et 15 juin. Les membres de la Direction et les chefs des domaines d'activité stratégique LANDI intéressés peuvent se renseigner et s'inscrire sur Agronet. Roland Stalder (formateur «fenaco competent»), responsable de la formation des cadres, se tient volontiers à disposition pour de plus amples informations.



**22 gérants et chefs de domaines d'activité stratégiques LANDI ont pris part au séminaire de formation des cadres.**

## Installation de la citerne à carburants de 120 m<sup>3</sup>

**BELLMUND/BE** La LANDI Seeland investit dans un nouveau site dans la région de Bienne. Le nouveau site se trouve dans la commune de Bellmund. Afin d'éviter tout problème d'approvisionnement, la citerne à carburant a été installée le 15 décembre 2015. Avant la pose de la citerne, un spécialiste l'a inspectée une dernière fois et a réparé quelques dégâts de peinture superficiels. La citerne de 120 m<sup>3</sup> était ainsi prête pour être déposée dans le sol. La citerne est subdivisée en cinq compartiments, de façon à répondre aux besoins les plus divers de la clientèle. 50 m<sup>3</sup> sont réservés au stockage de l'es-

sence sans plomb 95 et 40 m<sup>3</sup> à celui du diesel. Trois compartiments de 10 m<sup>3</sup> chacun serviront à stocker de l'essence sans plomb 98, de l'additif pour diesel AdBlue ainsi qu'un carburant supplémentaire. Afin de ne pas rester inutilisé, le compartiment supplémentaire sera dans un premier temps rempli avec du diesel. L'installation de la citerne a notamment été suivie par Martin Bieri, président de la LANDI Seeland, Martin Schori, président du Conseil d'administration, et Guido Wittmer, délégué du Conseil d'administration.

Avec près de 2000 m<sup>2</sup> de surface de vente, le site de Bellmund propose-

ra un vaste assortiment. Le magasin LANDI comptera un espace de vente intérieur et extérieur de 1000 m<sup>2</sup> chacun. Le magasin de station-service TopShop jouxtera le magasin.

Ce nouveau site permettra à la LANDI Seeland d'agrandir sa zone d'activité et d'ancrer encore mieux la LANDI au niveau régional.



**La citerne est déposée dans l'espace réservé à cet effet.**

# Les paysannes en tant que membres LANDI

Les femmes suivent de plus en plus souvent une formation d'agricultrices. Elles prennent des responsabilités dans les exploitations agricoles et participent aux décisions. Autant de motifs pour que les compagnes des chefs d'exploitation deviennent membres de leur LANDI.

**MORAT/FR** La présence des femmes au sein des Conseils d'administration de LANDI est une opportunité. Comme l'a expliqué dans son exposé Christine Bühler, Présidente de l'Union suisse des paysannes et des femmes rurales (USPF), les équipes mixtes développent plus d'idées et ont moins tendance à prendre de mauvaises décisions. Sur les exploitations, ce sont souvent les femmes qui s'occupent de la comptabilité et des achats. A ce titre, il est judicieux qu'elles participent aux processus décisionnels du groupe fenaco-LANDI.

Les femmes sont particulièrement concernées par la thématique «Conciliation entre travail et vie familiale». Dans sa présentation,

Christian Ochsenbein, chef de fenaco région Plateau central, a expliqué qu'il fallait motiver les paysannes à devenir membre des coopératives. Les sociétaires LANDI sont invités à l'assemblée générale et bénéficient, à travers leur exploitation agricole, d'une ristourne sur les bénéfices. Ils peuvent participer à la gestion de la LANDI et, indirectement, de fenaco. C'est d'autant plus le cas lorsqu'ils sont membres du Conseil d'administration de leur LANDI.

## Concilier travail et vie de famille

A l'occasion de la « Mittelland-Tagung » qui s'est déroulée à Morat, les LANDI ont également analysé de plus près la compatibilité

des places de travail avec la vie de famille. Il s'agit là en effet d'une condition essentielle à respecter pour pouvoir engager davantage de mères et de pères de famille à des postes de cadres dans les LANDI.

Plusieurs études du Centre de compétences «Und» confirment que LANDI est un employeur attractif, grâce à son enracinement local et à sa volonté d'élaborer des solutions en misant sur l'échange avec ses collaborateurs, comme l'a confirmé Tobias Oberli à Morat. «Und» est le centre de compétences dans le domaine de la conciliation entre la vie professionnelle et la vie familiale ou privée. «Und» propose aux entreprises d'analyser leur situation actuelle et complète ses pres-

tations en proposant des mesures d'optimisations concrètes. Beat Gisin (LANDI Reba), Michael Hänni (LANDI Aare) et Daniel Widmer (LANDI Melchnau) estiment de manière unanime que le Check «Vie de famille» est un investissement qui en vaut la peine. Ces trois LANDI ont effectué le Check «Und», basé entre autre sur un questionnaire à l'attention des collaborateurs, et appliquent les recommandations qui en ont résulté.

## Un concentré d'énergie

Dans un exposé très dynamique, Kevin Schläpfer a expliqué aux participants comment convaincre et instiller de l'énergie positive. L'entraîneur du HC Bienne (depuis 2010/11) utilise adroitement toute la palette des moyens de motivation. Selon ses explications, l'énergie est, entre autre, libérée par l'amitié, une bonne discussion, des compliments, le plaisir, la sécurité, un langage corporel positif, le choix d'un habillement et d'une musique adaptés. Les recettes évoquées par Kevin Schläpfer peuvent également être d'un grand secours pour les cadres dirigeants ou dans la vie de tous les jours.

Outre les présentations mentionnées, les cadres dirigeants de fenaco Plateau central ont abordé à Morat les 3 et 4 février derniers des thèmes tels que la stratégie de qualité de l'agriculture suisse, le marché des intrants, le concept magasin LANDI, l'énergie photovoltaïque et la motivation des collaborateurs. Dans le cadre d'ateliers, de nouvelles mesures ont été élaborées afin de pouvoir continuer à enregistrer de bons résultats commerciaux à l'avenir.



**Beat Gisin (LANDI Reba, 2<sup>ème</sup> depuis la g.), Daniel Widmer (LANDI Melchnau, 3<sup>ème</sup>) et Michael Hänni (LANDI Aare, 4<sup>ème</sup>) estiment qu'il est important de concilier vie de famille et travail.**

## BRÈVES

## Réaffectation judiciaire du site LANDI

Le déménagement de la LANDI Malters permet de réaménager entièrement le centre du village de Malters. Près de 200 nouveaux appartements en location et en propriété, des commerces, des espaces administratifs, une nouvelle place de village ainsi que 400 places de parc devraient y être aménagés. «Malters Höfe» comme s'appelle ce projet de construction, doit être achevé en 2019 et marquera durablement la physionomie du village. La LANDI Malters a pu fêter sa réouverture sur son nouveau site en mars 2015.

## Nouveau gérant pour la LANDI Sempach-Emmen

Depuis la fin janvier, on sait qui reprendra le poste de directeur de la LANDI Sempach-Emmen. Peter Käch, 32 ans, a en effet été choisi par le Conseil d'administration pour succéder, à partir de début mai, à Cornel Fleischlin. Peter Käch est issu du milieu agricole et travaille depuis plusieurs années déjà pour la LANDI Sempach-Emmen, dont il est membre de la Direction depuis 2008.

## Volg Jass

BAAR/ZG Les passionnés de Jass peuvent s'inscrire jusqu'au 23 mars pour le tournoi de jass Volg qui se déroulera le 16 avril à Baar. Les finalistes pourront remporter des supers prix ayant une valeur totale supérieure à 2000 francs.

# La viande suisse est un produit haut de gamme



**Guido Keller, président du comité régional de fenaco Suisse centrale, a animé le séminaire.**

**SURSEE/LU** La viande suisse était à l'honneur lors du séminaire à l'attention des présidents et des membres des Conseils d'administration de Suisse centrale qui s'est déroulé le 21 janvier 2016. Comme l'a expliqué Peter Bosshard, gérant du Syndicat suisse des marchands de bétail, «les produits suisses ont une personnalité marquée. Ils suscitent des émotions et la confiance.» Il s'agit d'ailleurs d'une chance pour l'industrie carnée suisse, comme l'a rappelé le second conférencier invité, Marcel Allemann, chef du pool d'achat viande, charcuterie, poissons, convenience et produits congelés chez Coop. Le «retour aux sources» est une ten-

dance toujours plus marquée chez les consommateurs. A l'aide de photos réalisées dans d'autres pays, Peter Bosshard a démontré que l'agriculture suisse dispose d'une longueur d'avance en matière de droit du travail, de conditions de travail et d'hygiène. Par conséquent, un écart de prix avec l'étranger est tout à fait légitime, selon Marcel Allemann.

Dans l'après-midi, ce fut au tour des coopératives LANDI de se retrouver au centre de l'attention. Au sein d'ateliers, les participants au séminaire ont évoqué le potentiel

de différenciation stratégique de LANDI et la façon de recruter de nouveaux membres. A l'évidence, il conviendrait de communiquer encore davantage ce que LANDI et fenaco font en faveur de leurs membres qui sont, par voie de conséquence, également leurs clients, fournisseurs, copropriétaires et collaborateurs. Dans son exposé introductif, Christa Tschumi, responsable Droit et Compliance chez fenaco, a rappelé que le but d'une coopérative consistait à promouvoir de nouveaux sociétaires.



**Une salle pratiquement comble.**

## Agence postale au TopShop



**Rolf Iten, responsable du DAS Commerce de détail de la LANDI Aarau-Ouest (AG).**

**WINZNAU/SO** Le lundi 9 novembre 2015, la poste a écrit une nouvelle page de l'histoire de Winznau. Depuis cette date, les habitants de la commune peuvent déposer et récupérer leurs lettres et colis au TopShop de la LANDI de Aarau-Ouest (AG) à Winznau, et ce 365 jours par an. Ils peuvent peser et affranchir leurs lettres et colis eux-mêmes à l'aide d'une balance en libre-service. Les clients du TopShop ont également

la possibilité d'y acheter des timbres, de retirer de l'argent jusqu'à concurrence de 500 francs ou d'effectuer des versements à l'aide de la carte Postfinance. Grâce aux heures d'ouverture pratiques du TopShop, ce bureau postal est à disposition des clients toute la journée. Rolf Iten, responsable du secteur Commerce de détail, se félicite de l'intégration du bureau postal au sein du TopShop.

## Emplacement idéal dans le village

**HILDISRIEDEN/LU** Le 5 février 2016, la LANDI Sempach-Emmen a ouvert un magasin Volg à Hildisrieden, faisant ainsi son entrée dans le commerce de détail Volg. L'idée de ce projet est née cinq ans plus tôt. Dans le cadre d'un projet de construction, la LANDI Sempach-Emmen a été approchée pour savoir si elle souhaitait s'engager pour un magasin Volg à Hildisrieden. Bien que l'idée ne se soit concrétisée à l'époque, les responsables ont rapidement pris conscience du potentiel de Hildisrieden. Aujourd'hui, l'emplacement s'avère idéal. «Nous avons de bonnes conditions de stationnement, disposons d'un emplacement central et sommes accessibles en voiture, en bus, à vélo ou à pied», explique Peter Käch, responsable Commerce de détail de la LANDI Sempach-Emmen. Les clients trouvent des produits de

consommation courante sur une surface de vente de 193 m<sup>2</sup>, du lundi au vendredi de 6h 30 à 18h30 et le samedi de 6h 30 à 16h. Un label distingue les produits de la région: œufs, fromage, viande et miel. Le pain et les articles de boulangerie sont livrés par la boulangerie Fischer de Beromünster. Une agence postale intégrée au nouveau magasin Volg permet aux clients d'effectuer leurs opérations postales à l'endroit où ils font leurs achats.

Quatre nouveaux emplois ont été créés dans le cadre du nouveau magasin Volg. Certains collaborateurs de longue date de la LANDI Sempach-Emmen ont été transférés à Hildisrieden. L'équipe a été complétée par de nouveaux collaborateurs ayant acquis de l'expérience au sein de Volg. Marlies Bucher, la nouvelle cheffe d'équipe, se réjouit d'accueillir les clients.



**Marlies Bucher (2. depuis la g.) gère l'équipe du nouveau magasin Volg de Hildisrieden.**

## Formation continue LANDI

**SURSEE/LU** La journée annuelle de formation, organisée le 26 janvier 2016 par les cinq LANDI Nottwil-Buttisholz, Oberwiggertal, Pilatus, Sursee et Zofingen, était consacrée à la rentabilité de l'élevage porcin.

Une intervenante et trois intervenants ont abordé devant un parterre d'environ 90 participants le thème des stratégies de nettoyage dans les systèmes d'alimentation liquide, de la prévention du syndrome MMA, du suivi vétérinaire du cheptel et de l'expérience des engraisseurs de verrats allemands.

«Pour une alimentation porcine sans problème, il est indispensable de procéder à un nettoyage rigoureux et à la désinfection des box et des tuyauteries de distribution des aliments liquides», a souligné Peter Amstutz. Ancien maître fromager et engraisseur de porcs, ce conseiller de HALAG connaît bien les points délicats des systèmes d'alimentation.

Wolfgang Pendl suit le projet FitPig, dédié entre autres à la problématique de la fièvre du lait. Le syndrome MMA (et le manque de lait qui en résulte chez la truie) est encore responsable des 2/3 des pertes de porcelets. Les spécialistes surveillent les facteurs de risque et en déduisent des mesures d'intervention. Pour cerner les problèmes des exploitations concernées, les exploitants peuvent s'aider d'une liste de contrôle.

Steffi Rossteuscher de Suisag-SGD a démontré, sur la base d'un exemple pratique, que la ténacité permet d'améliorer la santé des porcs et, bien souvent, de réduire l'utilisation d'antibiotiques. Cela suppose toutefois une étroite collaboration et une confiance réciproque.

Après l'apéritif et le repas de midi, qui ont permis aux professionnels de l'élevage porcin et aux intervenants d'échanger, ce fut au tour de Sven Häuser de présenter deux exposés. En sa qualité de membre du comité Porcs de la Société allemande d'agriculture DLG, Sven Häuser a présenté les comparaisons pluriannuelles dans la production de porcelets et l'engraissement des porcs en Allemagne. Il a aussi exposé la situation actuelle de l'engraissement des verrats dans son pays. Le sujet est d'actualité, car les éleveurs de porcs allemands devront renoncer d'ici 2019 à la castration à vif des porcelets.

Les participants ont une fois de plus constaté que la gestion des exploitations est un facteur déterminant dans le succès ou l'insuccès d'un élevage porcin. Au vu de l'expression approbatrice des participants, on peut conclure que l'une ou l'autre des idées émises seront concrétisées dans les exploitations.



**Quelque 90 éleveurs de porcs de Suisse centrale suivent les exposés avec intérêt.**

# Agriculteurs et politiciens doivent agir



**Martin Haab est producteur de lait.**

**GLATTFELDEN/ZH** «De la production à la transformation», tel était le titre de la deuxième journée à l'attention des présidentes/présidents et membres des Conseils d'administration LANDI qui s'est déroulée le 15 janvier 2016. Heinz Mollet, chef de la Division Agro, a fait une présentation consacrée aux intrants. Heinz Mollet a notamment expliqué

que l'agriculteur occupait une place centrale dans la stratégie de fenaco et que l'objectif de l'unité d'activité Agro consistait à leur proposer le meilleur rapport qualité-prix ainsi qu'un degré de compétence élevé en matière de conseil. Au niveau des intrants, ce sont les fourrages qui constituent le poste de coûts le plus important pour les agriculteurs. Heinz Mollet a encore précisé que le groupe fenaco-LANDI était parvenu à réduire le prix de ses intrants ces dernières années, en faveur des agriculteurs et au détriment de fenaco. A l'avenir, les structures et les processus continueront à être optimisés constamment dans le but de maintenir un équilibre idéal entre l'utilité pour les membres et la rentabilité pour l'entreprise.

Martin Haab, membre du comité de la chambre d'agriculture du canton

de Zurich, s'implique beaucoup pour défendre les intérêts des producteurs de lait. Selon Martin Haab, dans le secteur laitier il serait judicieux de mieux regrouper l'offre. Martin Haab estime que les pouvoirs politiques devraient impérativement réagir, tout comme les producteurs eux-mêmes, dans le but d'équilibrer l'offre et la demande. Cet objectif pourrait être atteint en plafonnant momentanément les volumes et en renonçant temporairement à produire du lait destiné à des affectations à faible valeur ajoutée.

Le marché du lait n'est pas le seul secteur confronté à une situation difficile. Dans le secteur carné, la production, la transformation et la commercialisation font également face à de nombreux défis. A ce sujet, Daniel Härter, responsable de

l'unité d'activité Ernst Sutter SA, a notamment évoqué la concurrence accrue, le développement durable, la traçabilité des produits et le tourisme des achats. Daniel Härter a expliqué qu'Ernst Sutter SA souhaitait se soumettre à ces défis en prospectant de nouveaux marchés, en se spécialisant et en innovant. Durant la seconde partie de la journée, les participants ont abordé le sujet du potentiel de différenciation stratégique des coopératives LANDI. La forme juridique de la coopérative est un élément clé pour se démarquer de la concurrence.

La création de valeurs pluri-dimensionnelles, l'ancrage local des LANDI, la structure démocratique des coopératives et leur capacité d'innovation sont des critères de différenciation uniques.

## Nouveau Volg

La LANDI Bachtel, dont l'existence remonte à 125 ans, gérait jusqu'ici cinq magasins. Un sixième vient désormais compléter son offre. Depuis un certain temps déjà, la LANDI Bachtel recherchait un bâtiment susceptible d'abriter un magasin dans la région de Fischenthal. La LANDI Bachtel a fini par trouver ce qu'elle cherchait. Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2017, elle reprendra le magasin Denner de Gibswil, qui arborera alors les couleurs de Volg. Le concept Volg est en effet taillé sur mesure pour cette commune rurale. Outre l'assortiment de base bien connu, de nombreux produits locaux seront également proposés. Dès le printemps 2017, une agence postale sera également intégrée au magasin Volg de Gibswil.

## La LANDI organise une visite en faveur de ses clients

**DÜRNTEN/ZH** A la fin janvier, quelque 50 clients agriculteurs de la LANDI Bachtel ont visité Serco Landtechnik SA à Oberbipp. La visite de l'atelier, du stock de pièces détachées et des surfaces extérieures a impressionné les visiteurs tout comme celle de la nouvelle «Serco-Arena» qui a suivi. Les visiteurs ont ensuite pris

l'apéritif au milieu des derniers modèles de tracteurs Claas. Tout au long de la visite, des spécialistes compétents étaient à disposition pour répondre aux questions techniques.

Après un copieux repas de midi, le groupe s'est rendu à Hendschicken sur le site de l'exploitation expé-

riementale de UFA Bühl. Les explications professionnelles au sujet des essais d'affouragement ont permis aux participants d'en savoir plus sur les mesures susceptibles d'assurer de meilleures performances d'affouragement. Après le goûter sponsorisé par UFA, les participants ont repris la route de l'Oberland zurichois.



**Les clients de la LANDI Bachtel ont visité Serco Landtechnik SA et UFA Bühl.**

# Inauguration du magasin LANDI de Surselva

**SCHLUEIN/GR** Après huit mois de travaux de construction, la LANDI Graubünden a inauguré à Schluein son nouveau magasin LANDI de Surselva. Après le premier coup de pelle donné au mois d'avril 2015, les travaux de construction ont débuté le 8 juin 2015. Grâce à l'excellent travail fourni par les personnes impliquées, le nouveau magasin LANDI de Surselva a été inauguré officiellement dans les délais prévus, soit le 18 février.

Le magasin LANDI de Surselva accorde beaucoup d'attention à la satisfaction de ses clients. Le grand parking gratuit permet aux clients d'y effectuer leurs achats confortablement. Les quelque 1600 m<sup>2</sup> de surface de vente regroupent près de 8000 articles. Les agriculteurs bénéficient en outre d'un dépôt à

l'emporter. Ce dépôt jouxte le magasin et compte 346 places pour palettes ainsi qu'un espace de vente moderne. «Nous attachons beaucoup d'importance au fait que

la LANDI Graubünden et fenaco s'impliquent en faveur des régions rurales», a précisé Joachim Kirchler, directeur de la LANDI Graubünden. Lors de ces journées inaugurales,

les clientes et les clients ont pu profiter de dégustations et de démonstrations de produits. La buvette et le concours de vissage Worx ont été très appréciés par les visiteurs.



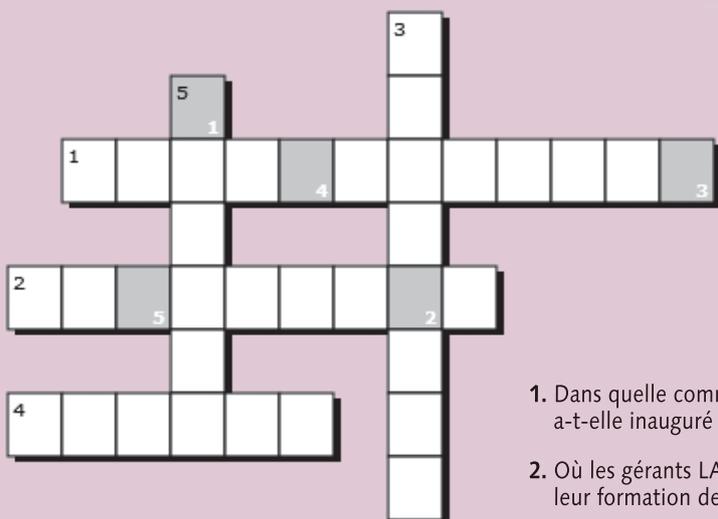
**Peter Allemann, président du Conseil d'administration de la LANDI Graubünden, Daniel Bischof, chef de la région Suisse orientale et Joachim Kirchler, directeur de la LANDI Graubünden, (de g. à dr.) lors de la journée d'inauguration qui s'est déroulée le 17 février 2016.**

## Concours SMS

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

Solution:

1 2 3 4 5



1. Dans quelle commune la LANDI Sempach-Emmen a-t-elle inauguré un magasin Volg?
2. Où les gérants LANDI se sont-ils rencontrés pour leur formation de cadre?
3. Comment s'appelle le nouveau magasin LANDI de la LANDI Graubünden?
4. Où a eu lieu la traditionnelle journée consacrée au thème «Elevage porcin rentable»?
5. Dans quel canton les produits Ramseier Elmer Citro et Elmer Mineral sont-ils mis en bouteille?



**Marinette Verdon** de St-Aubin (FR) semblait particulièrement heureuse au téléphone, lorsqu'elle a appris qu'elle était l'heureuse gagnante de la carte-cadeau LANDI. Elle était d'autant plus satisfaite que le jour précédent, la tempête avait causé de gros dégâts dans son jardin. Intéressée par le jardinage, Marinette Verdon compte donc utiliser sa carte-cadeau LANDI pour acheter des articles de jardin.

Envoyez le mot-solution par SMS avec la mention **KFL Solution Nom Adresse au 880** (1 franc) ou sur une carte postale adressée à LANDI Contact, Case postale, 8401 Winterthour. Délai d'envoi: 15 avril 2016.

Les données ne seront pas transmises à des tiers. Aucune correspondance ne sera échangée dans le cadre du concours.

## Gagnant du concours Semences UFA

Semences UFA a fêté ses cinquante ans d'existence en 2015. A l'occasion des festivités marquant cet anniversaire, Semences UFA a organisé un concours. Dans le cadre de ce dernier, les clientes et les clients avaient la possibilité de remporter 50 prix originaux. Pour cela, il leur suffisait de répondre correctement à trois questions (voir encadré). Sur les quelque 10 000 participants au concours, 50 gagnantes et gagnants ont été tirés au sort. Le premier prix, un quad aux couleurs de Semences UFA, a été remporté par Ueli Käser de Grasswil. Le second prix consistait en un voyage en famille au Jungfrauoch. Il a été gagné par Ernst Weber d'Amlikon-Bissegg. Max Walter de Riet a quant à lui remporté le troisième prix, soit un week-end wellness avec son épouse. Semences UFA remercie ses clientes et ses clients de leur fidélité. Elle est particulièrement fière d'être un partenaire solide de l'agriculture dans le domaine des semences. Chez Semences UFA, les clients bénéficient d'un large assortiment de semences et d'auxiliaires. Semences UFA est synonyme de qualité, d'innovation et de durabilité.

tait en un voyage en famille au Jungfrauoch. Il a été gagné par Ernst Weber d'Amlikon-Bissegg. Max Walter de Riet a quant à lui remporté le troisième prix, soit un week-end wellness avec son épouse. Semences UFA remercie ses clientes et ses clients de leur fidélité. Elle est particulièrement fière d'être un partenaire solide de l'agriculture dans le domaine des semences. Chez Semences UFA, les clients bénéficient d'un large assortiment de semences et d'auxiliaires. Semences UFA est synonyme de qualité, d'innovation et de durabilité.

1. Que signifie l'abréviation „UFA“?  
**Union Fédérations Agricoles.**
2. En quelle année Semences UFA a-t-elle été créée?  
**En 1965, soit il y a plus de 50 ans.**
3. De combien de secteurs dispose Semences UFA?  
**5 secteurs: agriculture, fleurs sauvages, gazon & espaces verts, légumes & fleurs ainsi qu'auxiliaires & Api-Center.**



La famille Käser est très heureuse de son premier prix.



La famille Weber partira bientôt pour le Jungfrauoch.



Les époux Walter pourront bénéficier d'un week-end wellness.

# Qu'est ce que votre LANDI offre de plus à ses clients au printemps?

## Des offres attrayantes et un conseil compétent



Nous nous efforçons de transmettre de nouvelles connaissances et de fournir des informations utiles à nos agriculteurs. Pour y parvenir, nous organisons des journées grandes cultures et production fourragère en début d'année. Dès que la végétation démarre, nous organisons également des visites de cultures. Les agriculteurs peuvent ainsi acheter à temps les intrants dont ils ont besoin, à des prix attrayants.

Nous proposons de nombreux articles intéressants à nos clients, notamment à travers un vaste choix de superbes plantes colorées et d'un assortiment d'articles de jardin à prix avantageux. Dans le secteur vert, nos collaborateurs compétents nous permettent d'assurer un conseil professionnel. Grâce à une offre très diversifiée et à des prix avantageux, notre «marché aux géraniums» annuel est très apprécié par la clientèle. Malgré toute l'agitation qui prévaut au printemps, nous souhaitons cependant disposer de suffisamment de temps pour répondre aux souhaits de nos clients. Bref, nous souscrivons pleinement à la devise «appréciez la différence»!

Nous proposons de nombreux articles intéressants à nos clients, notamment à travers un vaste choix de superbes plantes colorées et d'un assortiment d'articles de jardin à prix avantageux. Dans le secteur vert, nos collaborateurs compétents nous permettent d'assurer un conseil professionnel. Grâce à une offre très diversifiée et à des prix avantageux, notre «marché aux géraniums» annuel est très apprécié par la clientèle. Malgré toute l'agitation qui prévaut au printemps, nous souhaitons cependant disposer de suffisamment de temps pour répondre aux souhaits de nos clients. Bref, nous souscrivons pleinement à la devise «appréciez la différence»!

Lukas Lehmann, président de la Direction, LANDI Sense-Düdingen

## Petite mais bien préparée



Au printemps, la production agricole redémarre. Nous devons alors absolument être prêts. Comme nous sommes une LANDI de petite taille, la communication avec nos clients joue un rôle absolument primordial. Nous attachons beaucoup d'importance au fait que

le conseil technique soit parfaitement assuré durant cette période. C'est également un moyen de nous différencier de la concurrence. Un conseil technique de haut niveau implique en effet de gros efforts. C'est toutefois ce qui permet de bien conseiller nos clients et de les aider à acheter les produits qui sont le mieux adaptés à leur situation.

Nos collaborateurs sont eux aussi très heureux de l'arrivée du printemps. C'est une saison où il y a beaucoup à faire. Heureusement, ils connaissent très bien les produits que nous commercialisons et s'investissent à fond dans leur travail.

Martin Bieri, président de la Direction, LANDI Wila-Turbenthal.

## L'arrivée du printemps n'a que des côtés positifs

Nos trois domaines d'activité permettent à notre clientèle de profiter du printemps. Nous organisons plusieurs actions dans le domaine d'activité Energie, avec notamment une action sur le diesel en faveur de nos agriculteurs. Au sein du commerce de détail, nous organisons,



comme chaque année, un exposé technique. Cette année cet exposé sera consacré à la création de plates-bandes surélevées. Les clients du magasin LANDI pourront profiter d'informations à ce sujet le 20 avril. Dans notre LANDI, le secteur vert occupe une place importante. Nous disposons par conséquent des connaissances techniques que cela implique, avec une hortultrice-paysagiste et une fleuriste. Au sein du commerce Agro, nos clients bénéficient de conditions de prix avantageuses pour les commandes anticipées ainsi que d'un grand nombre d'actions, dont celles qui sont organisées par UFA SA. Nous planifions également un séminaire dans le domaine Agro. Cette année, ce séminaire traitera des campagnols. L'orateur que nous avons invité développe des pièges à taupes et expliquera comment les attraper.

Hans Dormann, président de la Direction de la LANDI Unterwalden SA

## Une oreille attentive pour les clients

La LANDI Moléson SA a organisé pour la première fois une séance consacrée aux sursemis dans les prairies, en collaboration avec Semences UFA. Pour les collaborateurs du secteur Agro et les représentants, cette information sur les sursemis a également été l'occasion de



reprenre contact avec les clients en début de saison et d'identifier leurs besoins. Ces temps-ci nos représentants Agro passent également sur les exploitations pour promouvoir l'épandage de chaux dans les prairies et distribuer un flyer à ce sujet. Notre assortiment d'aliments pour bétail est lui aussi bien entendu adapté à la saison. Avec son équipe, le responsable du domaine d'activité Commerce de détail, Fabien Richoz, va adapter l'assortiment en augmentant la surface de vente réservée aux articles de printemps. Les clients pourront ainsi choisir entre de nombreux modèles de grills, tondeuses, motoculteurs, terreaux, dalles en bétons, articles mobility (vélos, scooters), mobilier de jardin, piscines, plantes, etc.

L'arrivée du printemps se traduit donc également par un vrai renouveau à l'intérieur du magasin et dans le domaine d'activité Agro.

Thomas Berdoz, responsable Agro du site LANDI Moléson SA de Bulle

# Agir plutôt que réagir

**ESCHENBACH/LU** Hugo Jung habite à Eschenbach dans le canton de Lucerne. Depuis plus de dix ans, il s'implique activement au sein de la LANDI Oberseetal. Dans un premier temps en tant que membre du Conseil d'administration et, depuis 2005, en tant que président. Un an plus tard, il a par ailleurs été élu au comité régional de fenaco Suisse centrale. Hugo Jung apprécie beaucoup le travail au sein de ces instances: «j'en retire de nombreux enseignements et peux faire valoir les souhaits des agriculteurs de Suisse centrale. Car LANDI et fenaco appartiennent aux agriculteurs suisses et c'est très bien ainsi. La situation ne sera pas plus simple à l'avenir. Les agriculteurs ont donc besoin d'une entreprise qui les soutienne et qui soit en mesure de faire bouger les choses. Or il s'agit précisément de caractéristiques typiques de fenaco.» Hugo Jung est clairement en faveur d'une agriculture productive.

L'exploitation agricole d'Hugo Jung est elle aussi entièrement vouée à la



**Hugo Jung avec le premier veau de la saison de vêlage 2016.**

## 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, Erlachstr. 5, CH-3012 Berne.

**Directeur de publication:** Hans Peter Kurzen

**Rédaction:** Markus Rössli (Rédacteur en chef), Cyril de Poret, Sandra Frei, Gabriela Küng, Gaël Monnerat, Matthias Roggli, Verena Sâle

**Maquette:** AMW, Winterthour.

**Maison d'édition:** fenaco LANDI-Médias, CH-8401 Winterthour, Tél. 058 433 65 21, Fax 058 433 65 35.

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

info@landicontact.ch

production. Elle est située dans une région qui convient très bien à la production fourragère et est axée exclusivement sur la production laitière. Ses structures lui permettent de pratiquer la pâture intégrale et les vêlages saisonniers avec quelque 62 vaches Kiwi-Cross.

Cet éleveur passionné explique avoir trouvé la forme de production idéale avec le système intrant minimal. «Lorsque j'ai repris l'exploitation, nous élevions des vaches de Race brune. Dans un premier temps, j'ai essayé d'augmenter le niveau de production laitière du troupeau, ce qui n'a pas posé problème. J'ai toutefois constaté que cette stratégie hautes-performances n'était pas adaptée à ma personnalité.» Hugo Jung a commencé à pratiquer la stratégie intrant minimal dans le

courant de l'été 2006. Il a toutefois remarqué que la Race brune n'était pas nécessairement la race idéale pour appliquer cette stratégie: «Les vaches n'arrivaient pas à consommer assez d'herbe au pâturage pour couvrir leurs besoins, car elles mangeaient mal certains refus. Les vaches issues de génétique néozélandaise sont beaucoup moins sélectives au pâturage. Leur poids plume (soit environ 480 kg) en fait des vaches idéales pour la pâture. En moyenne, les vaches d'Hugo Jung produisent près de 5000 l de lait par lactation. L'éleveur est très satisfait de son choix et ne pourrait pas imaginer un seul instant renoncer à la pâture intégrale.

Le chef d'exploitation souhaite transmettre ce plaisir à pratiquer le

métier d'agriculteur. «Notre stratégie fonctionne bien et nous continuons à dégager un revenu malgré le faible niveau des prix du lait. Je ne veux pas me plaindre, car cela empêche nos enfants d'avoir du plaisir et à être motivés à travailler dans l'agriculture», précise encore ce chef d'exploitation dynamique. Hugo Jung conserve également cet esprit positif et cette motivation lorsqu'il œuvre au sein des comités LANDI. «Ces dernières années, nous avons atteint de nombreux objectifs avec notre LANDI. Nous avons beaucoup investi et nous sommes développés. Il ne faut jamais opter pour le statut quo. Il faut agir au lieu de réagir, à l'image de fenaco», résume Hugo Jung, qui applique également cette stratégie de l'action.