

Zeitschrift: Les intérêts de nos régions : bulletin de l'Association pour la défense des intérêts jurassiens

Herausgeber: Association pour la défense des intérêts jurassiens

Band: 55 (1984)

Heft: 6: Un essai de diversification dans le Jura : les légumes de plein champ

Artikel: Un essai de diversification dans le Jura : les légumes de plein champ

Autor: Charmillot, Raphaël

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-824448>

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: 16.07.2025

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

Un essai de diversification dans le Jura

Les légumes de plein champ



1. Introduction

Face aux contingentements de plusieurs produits agricoles, le jeune agriculteur qui désire se lancer dans une entreprise doit faire face à des problèmes très différents. Reprendre quoi? Quel genre de production? A quel prix? Ce sont des questions auxquelles il devient de plus en plus difficile de répondre. Dans le monde actuel des grands producteurs, des grands importateurs et des grandes chaînes de commercialisation, il n'y a plus de place pour le petit! Est-ce bien

vrai? Rien n'est moins sûr! Si le petit a ses propres faiblesses, les grands ont les leurs et il s'agit d'en tirer parti au maximum. Pour que l'espoir ne soit pas réduit au monde des rêves, il convient de faire preuve d'initiative et d'un certain goût du risque. Cela est valable dans tous les secteurs de l'économie.

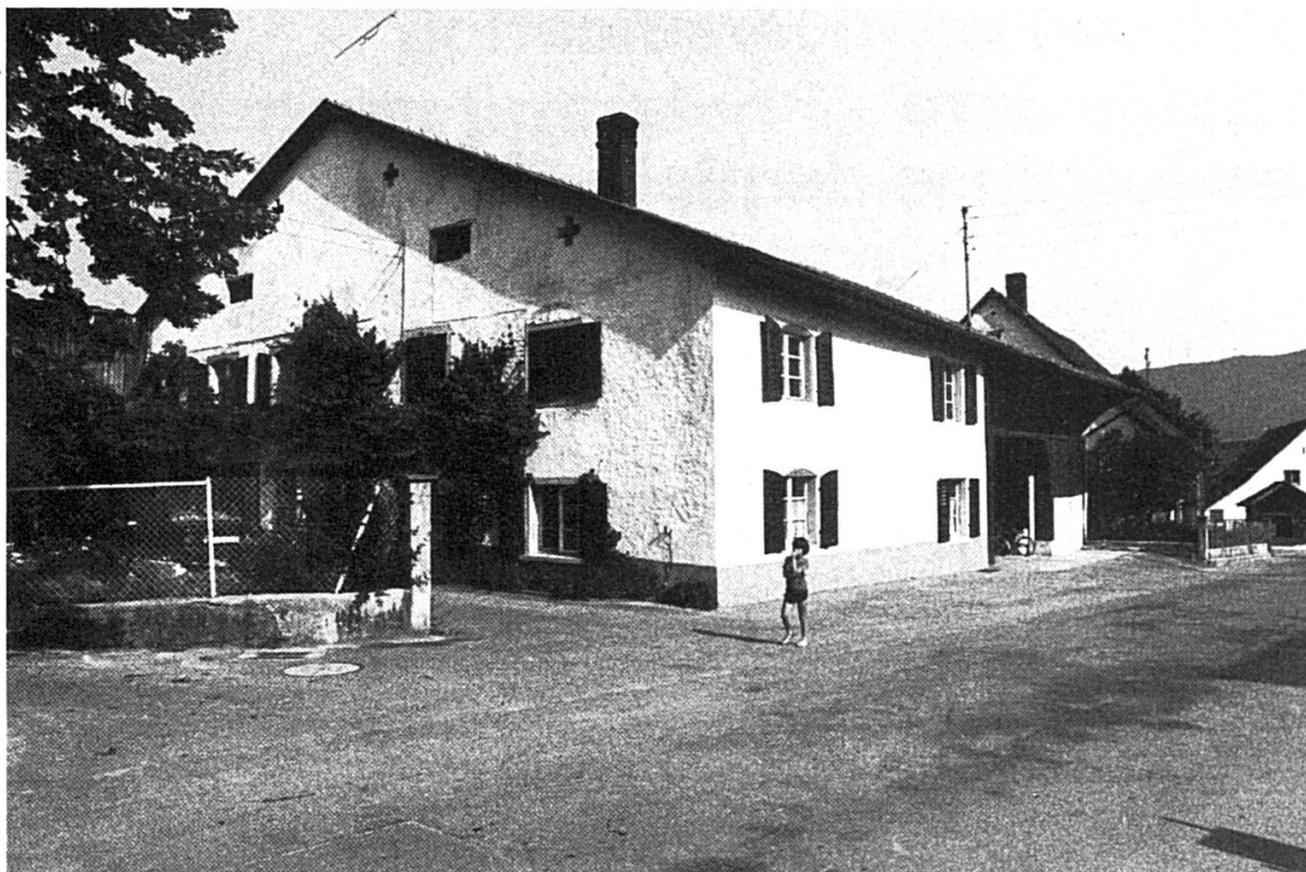
1.1 La diversification des cultures

En agriculture, toujours plus de produits sont contingentés. Que peut-on diversifier? Dans quelle direction se tourner



L'homme et la terre.

(Photo Michel Pellaton)



La ferme, pur produit de l'architecture jurassienne.

(Photo Michel Pellaton)

lorsque les portes se ferment une à une? Une fois les contingents accordés ailleurs, il est très difficile de les déplacer de régions. Il faut voir où il y a encore de la place et tâcher de l'occuper. Sans diversification de la production, la situation de l'agriculture n'est pas meilleure que celle du secteur secondaire. Le marasme s'y installe aussi et de nombreuses entreprises agricoles continueront à disparaître. En quoi, comment et à quels risques faut-il innover? Les réponses ne sont pas multiples et sont dans la majorité des cas soumises aux règles du pocker.

1.2 Les problèmes et leurs raisons

L'alimentation humaine, comme celle de l'animal, a subi une évolution très rapide. Les productions ont fait un bond en avant fantastique. Pourtant la dernière famine en Suisse ne date pas d'un siècle et le temps où les agriculteurs vendaient

leurs produits dans les villes n'est pas si loin. Cette évolution semble toutefois provenir davantage du marché que de la production elle-même. On peut manger aujourd'hui des haricots du Kenya en plein hiver, sans parler des tomates et autres concombres d'Afrique du Sud ou d'ailleurs. Il n'y a plus de saisons. Si l'on mange plus, mange-t-on mieux pour autant?

Au niveau de la production, les difficultés proviennent avant tout :

- du climat qui nous fait perdre sur les grandes régions de Suisse environ quinze jours au printemps et quinze jours en automne. Cette situation a pour effet direct de nous limiter à deux, voire une culture sur la même surface et pour la même année, un bon légume de garde exigeant une croissance lente et un apport limité en engrais azoté ;

Bons hôtels et restaurants jurassiens

Vous pouvez vous adresser en toute confiance aux établissements
ci-dessous et les recommander à vos amis



DELÉMONT

HÔTEL DU MIDI

Spécialités: poissons de mers
Menu gastronomique

Oscar Broggi
066 22 17 77

BONCOURT

HÔTEL DE LA LOCOMOTIVE



Salle pour banquets 80 à 90 places
Petite salle avec carte: spécialités,
scampis, grenouilles, truites, etc.
Vins des meilleurs crus

M. Gatherat
066 75 56 63

TAVANNES

**HÔTEL ET RESTAURANT
DE LA GARE**

Hôtel réputé de vieille date pour sa cuisine
soignée et ses vins de choix - Petites
salles pour sociétés - Parc pour autos et
cars

Fam. A. Wolf-
Béguelin
032 91 23 14

DEVELIER

HÔTEL DU CERF

Cuisine jurassienne - Chambres - Salles

Charly Chappuis
066 22 15 14

DELÉMONT

HÔTEL VICTORIA

Restaurant de spécialités

Famille
Roger Kueny
066 22 17 57



HÔTEL DE LA GARE

Spécialités jurassiennes
Petite et grande cartes
Grand choix de vins
Salles pour sociétés (jusqu'à 200 personnes)

M. + D. Collon
032 93 10 31

MOUTIER

HÔTEL SUISSE

Accueillant
Grandes salles
Chambres tout confort

Famille
C. Brioschi-Bassi
032 93 10 37



Restaurant de la Poste - Glovelier

☎ (066) 56 72 21 - Famille Mahon-Jeanguenat

Bien situé au centre du Jura - Entièrement rénové,
avec salles à manger et salles pour banquets et
réunions. Fermé le lundi dès 14 heures



Hôtel-Restaurant de la Gare

2725 Le Noirmont

G. & A. Wenger - Tél. (039) 53 11 10
Spécialités selon saison et arrivages
Menu du jour - Chambres tranquilles

SAIGNELÉGIER

HÔTEL BELLEVUE

Cent lits - Chambres (douche et W.-C.)
Sauna - Jardin d'enfants - Locaux aména-
gés pour séminaires - Tennis - Prix spé-
ciaux en week-end pour skieurs de fond

Hugo Marini
039 51 16 20

SOULCE

RESTAURANT DE LA CROIX-BLANCHE « AU PALEU »

Spécialités campagnardes
Lard - Saucisse - Terrine
Fermé le lundi

Marianne et
Marc Beuchat
066 56 78 18

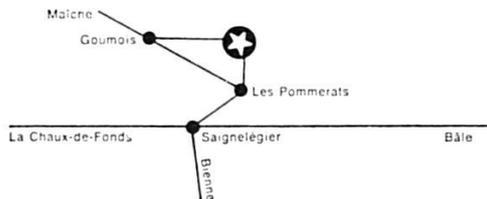


Hôtel-Restaurant

A L'IGLE "1900,"

*Son cadre « Belle Epoque »
Sa salle à manger « Xavier Stockmar »
Sa pizzeria Son bar Son grill*

Fam. G. Borruat-Thiévent
Fbg de France 5
2900 PORRENTROY
Tél. 066 66 24 24



AUBERGE DU MOULIN-JEANNOTAT

Truites aux fines herbes
Pain de ménage cuit au four à bois
Dortoirs pour groupes

Famille P. Dubail-Girard
Tél. 039 51 13 15

MONTANA

RESTAURANT « LE BELVÉDÈRE »

Cuisine régionale

Laurent
Degoumois
027 41 17 63



Contrôle de la levée du semis.

(Photo Michel Pellaton)

- de la nature du sol à disposition. Chacun sait que notre terre n'est pas celle du Seeland ou de la plaine du Rhône ;
- de la méconnaissance des variétés vraiment adaptées à nos conditions locales.

1.3 La production actuelle

Les données sur la situation existante sont fort restreintes. Tout ce qui a pu nous être communiqué se limite à un nombre d'exploitations et à la surface cultivée en légumes.¹

Un jardin d'un are très bien entretenu (à la chinoise) devrait fournir la consommation en légumes pour une famille de trois à quatre personnes pendant dix mois environ. Selon les données citées ci-dessous, la production jurassienne suffirait au besoin d'environ 5000 familles. Quels légumes consomme donc le reste de la population? (Nous pensons, quant à nous, que cette surface ne tient pas compte des jardins familiaux et que l'on peut sans autre l'évaluer au double.) Il ne nous a pas été possible d'obtenir des renseignements précis à propos du

Légumes de pleine terre¹

	Nombre d'exploitations	Surface (a)	Population
Canton du Jura	420	2049	64 986
Jura-Sud	268	1417	51 662
Total des six districts	688	3466	116 648
Laufon	67	1426	13 625
Total des sept districts	755	4892	130 273



Savoir s'occuper de ses oignons.

(Photo Michel Pellaton)



Opérations de sarclage aux abords immédiats de la villa romaine.

(Photo Michel Pellaton)

MOUTIER	HÔTEL-RESTAURANT DES GORGES PIZZERIA « LA ROMAGNOLA » Cuisine à toute heure Spécialités italiennes	Fam. Montanari 032 93 16 69
MOUTIER	HÔTEL OASIS Chambres tout confort Cuisine française Spécialités de poissons et fruits de mer Salles pour banquets de 30 à 120 personnes	François Pose 032 93 41 61
SAIGNELÉGIER	HÔTEL DE LA GARE ET DU PARC Cuisine du marché - Spécialités Salles pour banquets, mariages et séminaires Chambres tout confort, tranquilles	M. Jolidon-Geering 039 51 11 21/22
 <p>« Chez l'Cabri » Restaurant de la Couronne Famille Laurent Maillard 2923 COURTEMAÏCHE Tél. (066) 66 19 93</p> <hr style="width: 50%; margin: auto;"/> <p>CUISINE RÉPUTÉE DANS UN CADRE RUSTIQUE</p>		

Etes-vous sûr que votre argent est placé avec autant de conscience professionnelle qu'il vous en faut pour le gagner?



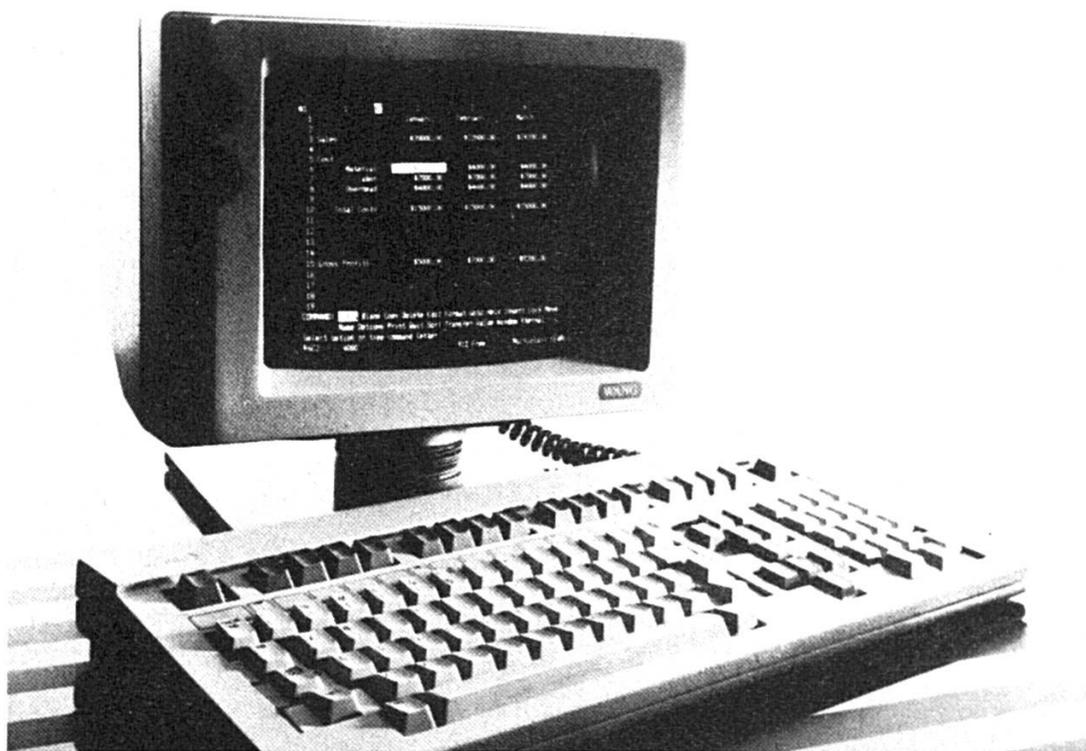
**Société de
Banque Suisse**
Schweizerischer
Bankverein

Sur l'ordinateur professionnel

WANG

Un traitement de texte haut de gamme
et utilisable par chaque secrétaire

● Correspondance ● Rapports ● Mailing ● Minifabrication



Egalement d'autres applications commerciales

Démonstrations, conseils et vente chez le revendeur agréé
de votre région :



COMPUPLOT S.A.

Dr-Schwab 9

2610 Saint-Imier

Tél. 039/41 13 19

tonnage annuel des légumes vendus dans le Jura. L'estimation suivante devrait nous en donner une idée.

Consommateurs de légumes :	130 000 personnes
Consommation par personne :	45 kg
Consommation annuelle :	5 850 000 kg
Production indigène (150 kg × 10 000) :	1 500 000 kg
Achat à l'extérieur :	4 350 000 kg

Les 70% des « importations » représentent des légumes pouvant être produits sur place, soit environ 3045 tonnes.

2. Un essai de production de légumes de plein champ dans le Val-Terbi

Pour une idée folle, c'en est une ! Pourtant dans les jardins familiaux de la région, les légumes font la nique aux grandes chaînes de distribution et continuent à pousser.

2.1 Les possibilités

En ce qui concerne plusieurs espèces de légumes, les possibilités existent. Oignons, ails, carottes et racines, choux (choux-fleux ?), poireaux, haricots, pois, salades (concombres) et autres légumes s'adaptent bien à nos conditions climatiques. De plus, si le déficit annuel de quelques 4350 tonnes correspond à un marché potentiel limité en regard de la consommation suisse, il n'en demeure pas moins que ce marché est relativement éloigné, sans production propre significative du point de vue commercial.

2.2 Les limites

Il existe cependant quelques facteurs limitants :

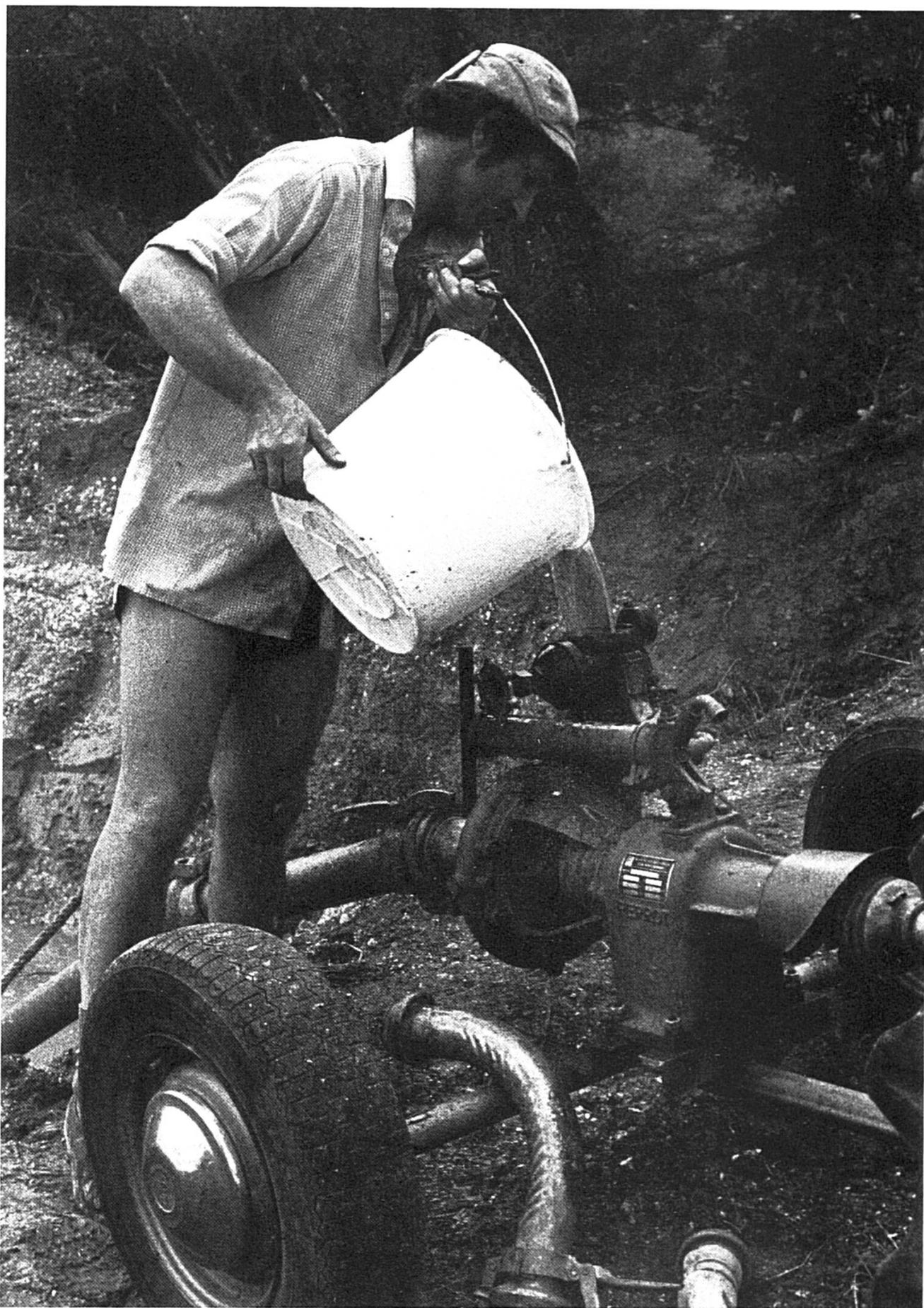
- L'absence d'infrastructure propre à ce genre de culture (entrepôts frigorifiques, machines de location pour certains travaux, coopérative de production et de récolte des produits, etc.) impose des opérations manuelles qui n'existent presque plus dans d'autres contrées et élimine d'emblée certaines cultures telles que celle du haricot par exemple.
- Cette circonstance implique de forts investissements pour s'assurer un minimum d'infrastructure au départ.
- Le manque de pratique et de renseignements disponibles au sujet des cultures et la carence d'informations sur la région même obligent à se limiter, au début, aux cultures manifestement prédisposées à notre sol et à notre climat.

C'est pour cette raison que nous avons choisi de produire pour la première année, les légumes suivants : oignons, carottes, céleri, fenouil, poireaux, racines rouges, choux blancs, choux rouges, choux frisés et choux de Bruxelles.

2.3 Les risques

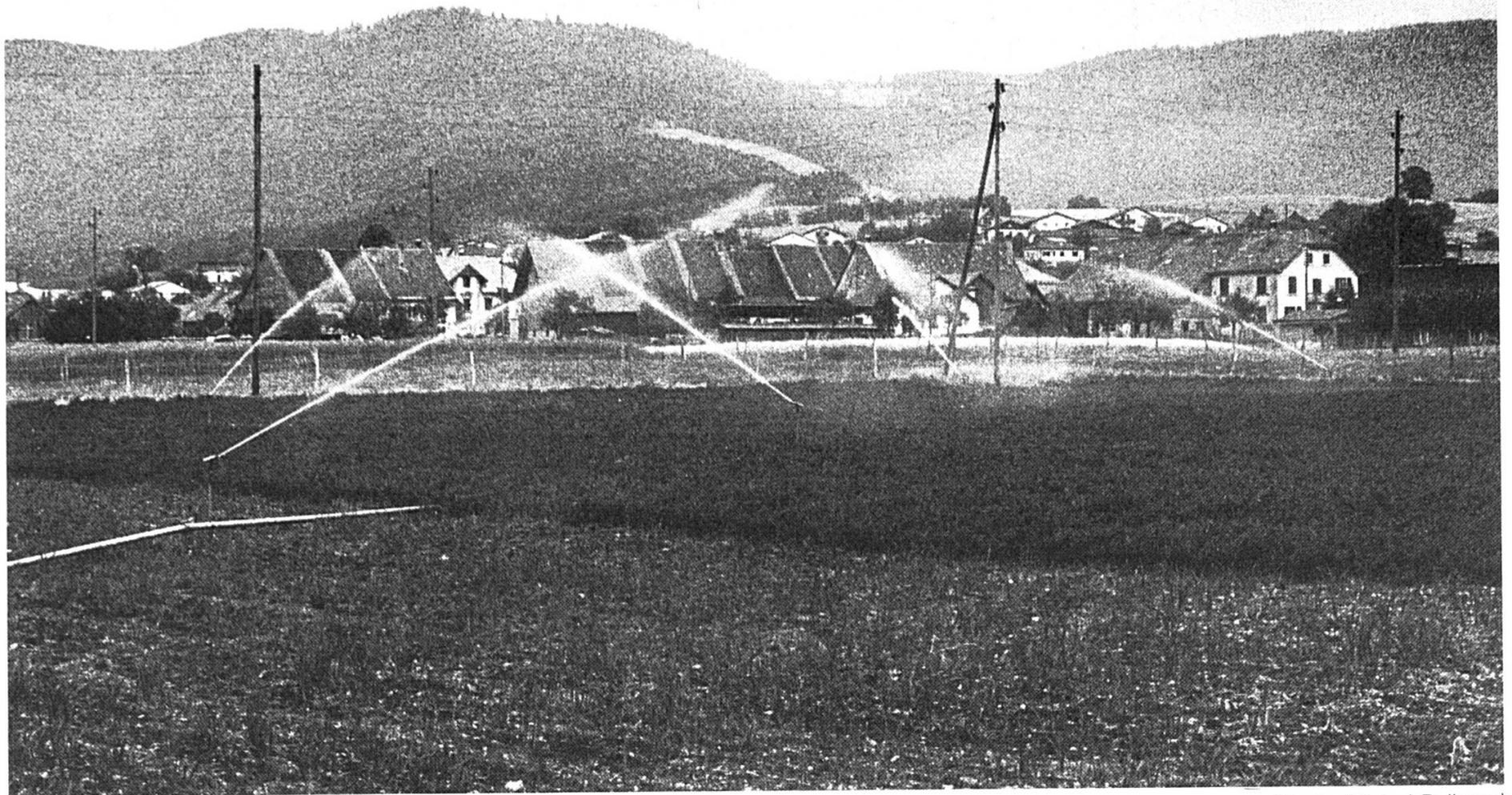
Ils se répartissent en deux catégories :

- à la production
 - Risques inhérents entre autres aux incidents climatiques.
 - Exemple : grêle (contrat d'assurance-grêle), sécheresse (achat d'installations d'arrosage).
- à la vente
 - Risques inhérents au marché du légume.
 - La meilleure qualité au meilleur prix.
 - Sans qualité, pas de vente.



Préparation de la pompe à eau pour l'arrosage.

(Photo Michel Pellaton)



⊕ Dispositif d'arrosage en action.

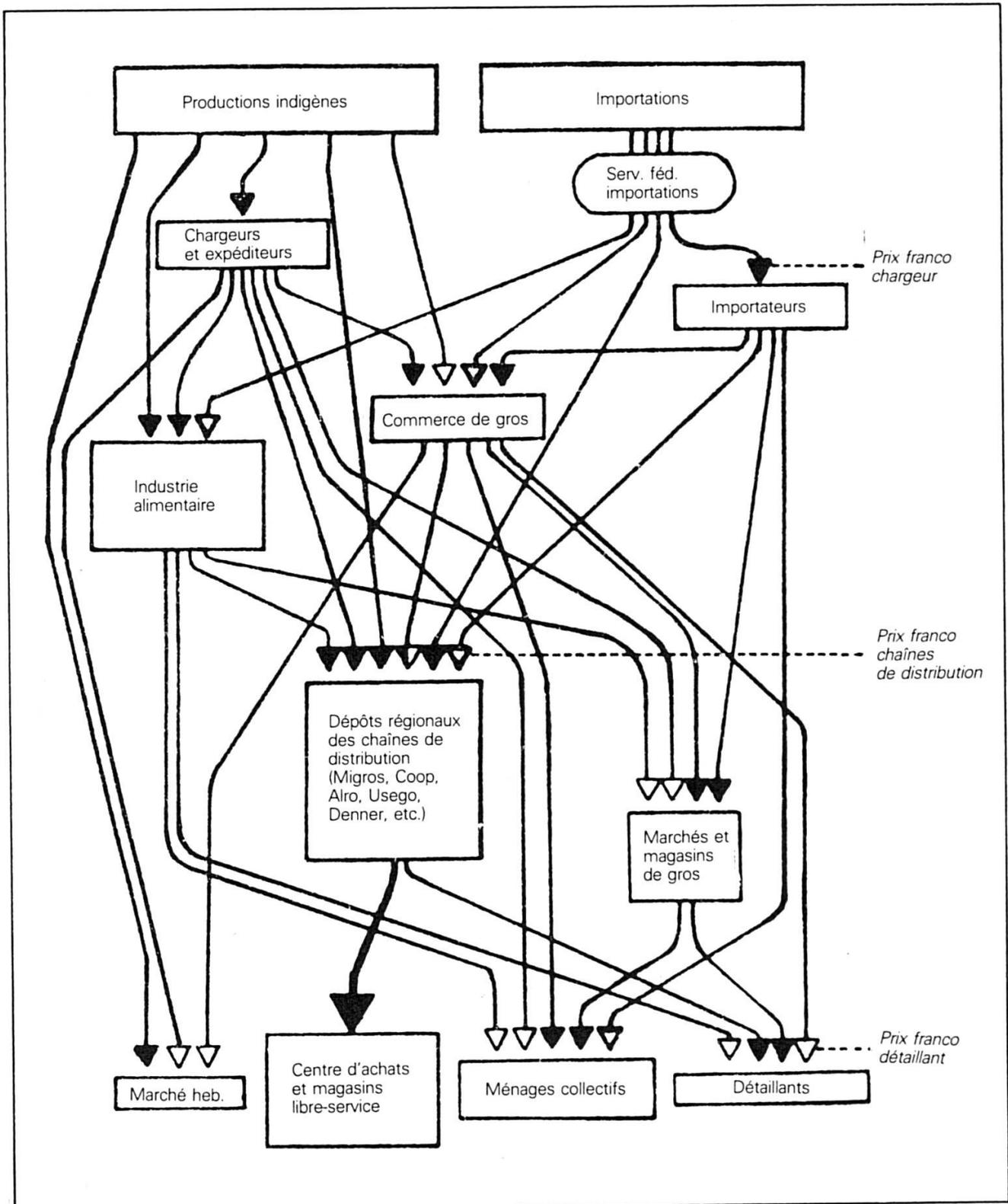
(Photo Michel Pellaton)

3. Organisation de la vente

3.1 Organisation actuelle du marché

L'organisation actuelle est le résultat de longues années d'expériences et de con-

traintes commerciales. Voici à titre d'indication l'organigramme du marché suisse du légume analysé par l'Union maraîchère suisse (UMS).





Rue Saint-Germain 5
2740 Moutier
Téléphone 032 93 10 18

- Ferblanterie
- Installations sanitaires
- Projets sanitaires
- Maîtrise fédérale



Jean-Claude Rossé

Concessionnaire PTT

Radiotéléphone
NATEL

Vente et service

2740 Moutier – 14, rue du Midi
Téléphone 032 93 33 15



«A l'UBS, nos économies sont en de bonnes mains»

Rendez-nous visite –
nous rechercherons avec vous
le mode d'épargne
vous convenant le mieux.

UBS: Votre banque tous azimuts.



Succursale de Porrentruy: rue du 23-Juin 8

☎ 066 65 12 41

3.2 Livraison à des grossistes ou à des chaînes de distribution

Cette manière de commercialiser est pratiquement la seule possible dans des régions à forte production.

3.3 Créer son marché local

Comme nous l'avons vu au point 1.3, il existe ici un marché potentiel. Il est sur place comme les rares producteurs. Seulement, les consommateurs sont «branchés» sur un circuit commercial qui, il faut le dire, marche bien. Il est donc nécessaire de faire preuve d'imagination en utilisant au maximum ses propres avantages, de parvenir à se frayer un passage et de toucher une clientèle privée, des ménages collectifs et des détaillants.

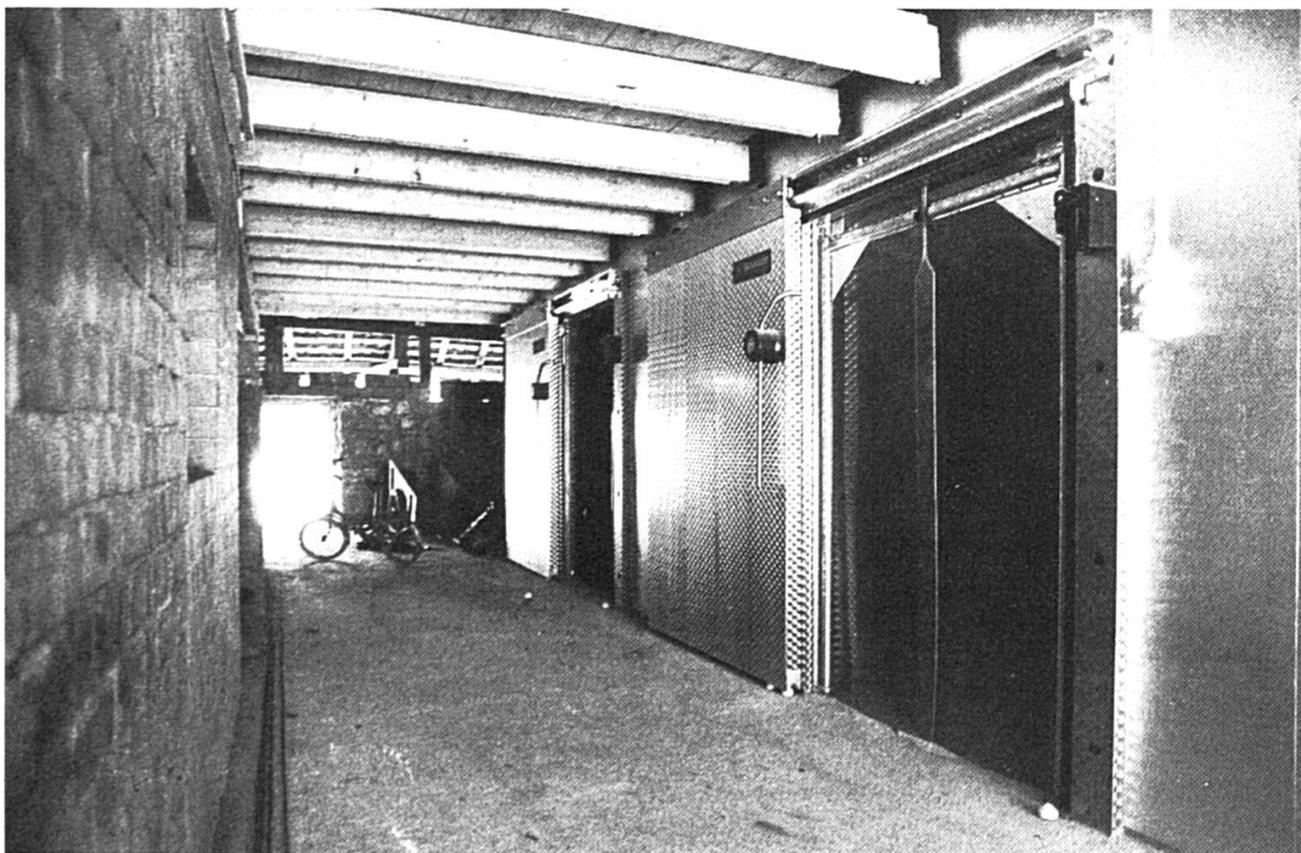
3.4 Les moyens à mettre en œuvre

- Se donner les moyens matériels de manutention, lavage, présentation de la production.

- S'assurer un maximum d'indépendance et de sécurité au niveau du stockage et de l'encavage de la production.
- Organiser la vente le plus rationnellement possible, en tenant compte de la clientèle privée et des gros acheteurs. Commercialisation en demi-gros aux cuisines collectives, stockage à la carte, etc.
- Choix d'un personnel polyvalent, pouvant être engagé à la production, au conditionnement et aux livraisons, etc.

4. La qualité du produit

Cette qualité du produit est, avant tout, fonction d'un rythme naturel que les contingences commerciales s'efforcent de rompre. Comme nous l'avons dit plus haut, il n'y a plus de saisons pour produire et moins encore pour consommer. Le rythme de l'homme a pris le pas sur celui de la nature. L'aspect extérieur des légumes (comme celui des fruits) pré-



(Photo Michel Pellaton)

Les chambres froides, équipement indispensable au stockage de la plupart des légumes.



Examen d'un jeune plant.

(Photo Michel Pellaton)

vaut sur le contenu, à savoir sur la saveur, la structure interne et l'arôme propres à chaque espèce.

4.1 Production biologique, lutte intégrée ou recours intempestif aux produits phytosanitaires

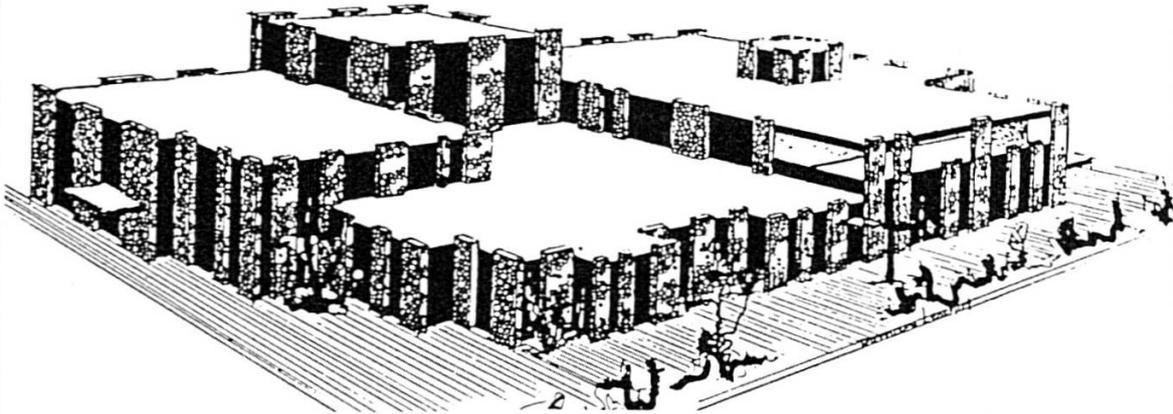
C'est un point important sur lequel les sentiments, les contingences naturelles, les obligations économiques et parfois aussi, hélas, le manque de scrupules interviennent.

4.2 Notre choix au départ : la lutte intégrée

Le problème est à cerner en tenant compte de la situation de départ, des

habitudes et des méthodes de culture en vigueur actuellement. Vouloir désherber à la main quand tous les autres le font à la machine ou au désherbant relève de l'utopie économique. Suivre à tout prix un calendrier de traitements phytosanitaires parce que conseillés par les vendeurs de produits est une aberration professionnelle. Prétendre obtenir une production biologique à n'importe quel prix peut réserver de sérieuses surprises économiques pour le producteur comme pour le consommateur.

Dans cette lutte d'idées, tout le monde a un peu raison et tout le monde a tort. Nous pensons que le juste milieu n'a ni raison ni tort. Grâce à la remise en question de nos interventions par la



Super Centre Coop-Delémont

Restaurant - Parking

AGENCE GÉNÉRALE R.-C. ROVELLI

Route de Porrentruy 2 – 2800 Delémont
Tél. 066 22 41 44-45-46

Au service de l'industrie et du commerce jurassiens



**NATIONALE
SUISSE
ASSURANCES**
POUR TOUT
PARTOUT



Notre hôtesse vous invite...

...à traverser notre beau Jura, à pousser jusqu'à la pointe de l'Ajoie, à vous arrêter à Boncourt.

La Manufacture de cigarettes F.J. Burrus vous présentera son centre de production ultramoderne. Vous y découvrirez l'étonnante métamorphose des feuilles de tabacs en milliers de cigarettes (Select, Parisienne, Gallant, Twenty, Virginie, etc.).

L'entreprise vous sera présentée en audiovisuel et notre charmante hôtesse vous fera visiter les installations que contrôlent nos 450 collaboratrices et collaborateurs de Boncourt.

Venez en groupe ou en société. Toute l'année, du lundi au vendredi. Téléphonnez au préalable au 066/75 55 61 pour fixer une date.

Nous vous attendons avec plaisir.

**F.J. Burrus & Cie SA, Manufacture de cigarettes
2926 Boncourt.**

nature elle-même d'abord (phénomène de l'accoutumance) et par la réflexion des hommes ensuite, une orientation marquée vers la lutte intégrée se fait de plus en plus sentir.

Cette conception vise à mieux connaître les barrières posées et les possibilités offertes par la nature elle-même avant le recours aux «grands» moyens. Par ses méthodes, la lutte intégrée nous permet d'intervenir au bon moment avec nos «remèdes», voire dans certains cas de ne pas intervenir du tout avec les pesticides.

4.3 Les contrôles existants

Les contrôles se font de différentes manières :

- d'une part, au moyen de l'index des produits phytosanitaires autorisés dans les différentes cultures et publié par les stations fédérales et l'Office fédéral de la santé publique ;
- d'autre part, par le biais des examens périodiques effectués par les services cantonaux des denrées alimentaires ;
- enfin, par l'entremise des interventions occasionnelles des sociétés de consommateurs ou autres.

5. Politique de vente et prix

Les premières questions qui nous sont posées sont les suivantes :

- Comment allez-vous vendre ?
- Où vendrez-vous ? A qui ?
- A quels prix ?

5.1 Saison de vente

Notre production étant en premier lieu essentiellement basée sur des légumes de garde, la vente débutera cet automne.

5.2 Vente du producteur aux consommateurs

Au départ, les ventes sont prévues de différentes façons :

- au domicile du producteur ;
- à travers les marchés aux légumes exitants ;
- directement à domicile pour les cuisines collectives ou groupes de consommateurs organisés ;
- au commerce de détail ;
- par des ventes promotionnelles.

5.3 Les prix

Les prix seront calculés en fonction des facteurs suivants :

- coûts à la production ;
- achat directement au domicile du producteur ;
- achat au détail ou en demi-gros ;
- présentation exigée : produits lavés, non lavés, emballés ;
- temps d'encavage ;
- livraison ;
- conditions du marché ;
- commandes régulières passées à l'avance.

6. En conclusion

Notre démarche repose avant tout sur le désir de parvenir à produire une marchandise de bonne qualité et à un prix intéressant. Dans une première phase, nous nous consacrerons avant tout aux légumes de garde.

Il va de soi qu'un résultat positif dépend aussi et surtout de la réussite des ventes. *Cela suppose évidemment que les acheteurs trouvent un produit de qualité et prennent plaisir à savoir d'où il vient et qui le produit.*

Raphaël CHARMILLOT

Pour tous renseignements :

Brigitte et Raphaël Charmillot
2824 Vicques (Jura) – Tél. 066 22 86 91

¹ Sources :

Statistiques de la Suisse.
Recensement fédéral de l'agriculture 1980.
Recensement fédéral de la population 1980.