

Compte rendu du deuxième atelier PDER+

Stratégies I – version draft

Centre sportif du Vieux-Moulin, St-Prex
30 janvier 2017



Stratégie: Renforcer les filières sur toute la chaîne de valeurs

- Mettre en valeur les produits régionaux
- De nouveaux produits pour le marché régional (large bassin de population)
- Renforcer les capacités régionales de transformation
- Augmenter le potentiel de commercialisation et développer de nouveaux canaux de vente
- Améliorer le marketing et la communication auprès consommateurs



« Copié-collé » des post-its

Eviter les mesures réductrices
Risques du régional vs global
Ne pas se cantonner aux niches
Comment garantir l'apport de valeur ajoutée
Acteurs locaux hors de l'e-commerce
Fenaco et autres sont des acteurs clé dans le développement de nouveaux produits au niveau Suisse
Grosse concurrence avec les vins étrangers → comment renforcer le vin suisse
Démontrer les conséquences de la suppression des porcheries et poulaillers
Limites atteintes pour le bio
Exemple de GRTA
Consolidation de l'accès au marché national
Augmentation des parts de marketing
Importants de comprendre la structure commerciale des grands distributeurs
Difficultés pour la vente directe
Important de consolider les marques et les communiquer

La région de production du pied du Jura a besoin de l'appui du Canton pour se développer (Gruyère)
Amener les produits dans les entreprises, communication agriculture-entreprises
Intégrer les grands distributeurs,
Transformation locale
Structure centrale, grossiste
UMG vaudoise
Self-service, vente directe
Label fédérateur
Canton investi, volonté politique, aide de l'état pour de nouveaux produits
Image, sensibilisation, film
Connectivité
Peu de distributeurs de viande
Approcher les grossistes
Qui fait le marketing
Produits préparés
Cuisine découverte,
S'imbriquer dans le système existant, multiplier les canaux
Education dans les cuisines
Cuisine découverte

Stratégie: Renforcer les filières sur toute la chaîne de valeurs

- Mettre en valeur les produits régionaux
- De nouveaux produits pour le marché régional (large bassin de population)
- Renforcer les capacités régionales de transformation
- Augmenter le potentiel de commercialisation et développer de nouveaux canaux de vente
- Améliorer le marketing et la communication auprès consommateurs



1) Diversifier les canaux de vente

Pour augmenter la marge de manœuvre des agriculteurs, développer des canaux de vente alternatifs aux grands distributeurs.

Éléments clés:

- On a besoin d'une **structure centrale** qui puisse prendre en charge la vente de produits, les agriculteurs n'ayant pas de temps ou de ressources à y consacrer.
- Un point de vente doit disposer **d'une grande diversité de produits** et **d'une masse critique pour** être rentable → Le agriculteurs doivent être investis ensemble.

Propositions envisagées:

- **Approcher les entreprises**, écoles, et autres établissements privés ou publics pour qu'ils servent des produits locaux et de saison
- **Approcher les grossistes** qui ont l'expérience de la vente, les infrastructures et le personnel nécessaires à la vente
- Réfléchir à développer une plateforme **d'e-commerce**
- Créer une structure centrale de **type UMG**

Questions clés:

- Quelles sont les structures existantes sur lesquelles on pourrait se baser?
- De quelle manière le canton peut-il soutenir une telle initiative?

Stratégie: Renforcer les filières sur toute la chaîne de valeurs

- Mettre en valeur les produits régionaux
- De nouveaux produits pour le marché régional (large bassin de population)
- Renforcer les capacités régionales de transformation
- Augmenter le potentiel de commercialisation et développer de nouveaux canaux de vente
- Améliorer le marketing et la communication auprès consommateurs



2) Augmenter la capacité de transformation régionale

Certaines filières, notamment les filières viande et farine sont menacées par un manque d'infrastructures de transformation et par une perte des acteurs intervenant au cours de la chaîne de valeur

Éléments clés:

- Pour renforcer la **régionalité** des produits et être moins dépendants de grosses structures, il faut maintenir et renforcer les possibilités de transformation locale
- En parallèle, renforcer la communication autour des produits régionaux (cf stratégie communication)

Propositions envisagées:

- Soutenir les structures de transformation existantes
- Envisager la construction de nouvelles infrastructures comme un abattoir
- Augmenter la capacité de stockage des centres collecteurs pour éviter la vente durant les moissons

Questions clés:

- Est-il possible de créer de nouvelles infrastructures?
- Quels sont les exigences au niveau de l'aménagement du territoire?
- Comment palier à la fermeture des structures existantes)
- De quelle manière le canton peut-il soutenir une telle initiative?

[Lien vers stratégies bleues et oranges](#)

Stratégie: Renforcer les filières sur toute la chaîne de valeurs

- Mettre en valeur les produits régionaux
- De nouveaux produits pour le marché régional (large bassin de population)
- Renforcer les capacités régionales de transformation
- Augmenter le potentiel de commercialisation et développer de nouveaux canaux de vente
- Améliorer le marketing et la communication auprès consommateurs



3) Soutenir la construction de nouvelles porcheries

La fermeture récente de porcheries met en danger la filière porc et gruyère, car il n'y plus assez de repreneurs de petit lait

Éléments clés:

- Les filières viande de porc et Gruyère sont menacées.
- De nouvelles exigences rendent la construction de porcheries difficile

Questions clés:

- Quelles sont exactement les nouvelles exigences?
- Comment faciliter la construction de porcheries (marche à suivre, fonds)?
- Est-il possible de construire hors zone à bâtir?

Lien vers stratégies bleues et oranges

Stratégie: Renforcer les filières sur toute la chaîne de valeurs

- Mettre en valeur les produits régionaux
- De nouveaux produits pour le marché régional (large bassin de population)
- Renforcer les capacités régionales de transformation
- Augmenter le potentiel de commercialisation et développer de nouveaux canaux de vente
- Améliorer le marketing et la communication auprès consommateurs



4) Améliorer le marketing et la communication auprès des consommateurs

Inciter les consommateurs à acheter des produits locaux

Éléments clés:

- Les consommateurs ne sont pas bien informés de la qualité des produits suisses et régionaux
- Les produits locaux doivent être facilement identifiables

Propositions envisagées:

- Fédérer les agriculteurs autour d'un **label régional (type GRTA)**
- **Faire un film** sur l'agriculture locale

Questions clés:

- Quel acteur peut prendre en charge la création d'un label?
- De quelle manière le canton peut-il soutenir une telle initiative?

Thématique: Prestations d'intérêt public

Stratégie: Développer le tourisme rural et d'expérience

- Mise en valeur des produits du terroir et des qualités paysagères
- Vitrine pour la communication et la sensibilisation des consommateurs



Cette stratégie est-elle réalisable ? Quelle vision pour le tourisme rural? Comment la développer ?

« Copié-collé » des post-its

Garder la vision globale de l'agriculture

Bien d'intérêt public

Préserver le paysage cultivé

Traiter la PA à l'échelle globale

Problème de rentabilité du tourisme rural

Seul de rentabilité de la vente directe: manque de temps, engager personnel

Maison des vins de la Côte, caves ouvertes, marchés pour les produits finis

Atout pour l'agriculture mais peu de temps à dédier

Panneaux USP

Activités à la ferme

Thématique: Prestations d'intérêt public

Stratégie: Développer le tourisme rural et d'expérience

- Mise en valeur des produits du terroir et des qualités paysagères
- Vitrine pour la communication et la sensibilisation des consommateurs



Cette stratégie est-elle réalisable ? Quelle vision pour le tourisme rural? Comment la développer ?

1) Utiliser le tourisme rural pour dynamiser le secteur

Profiter du tourisme rural pour communiquer, vendre des produit ou se diversifier

Éléments clés:

- Le tourisme local **et un atout** dont il faut profiter
- La majorité des agriculteurs n'ont pas de temps pour accueillir des « touristes » mais certains se diversifient dans ce secteur
- Il s'agit donc de mettre en valeur les activités agricoles et la région

Propositions envisagées:

- Mettre des panneaux pour **expliquer les cultures**
- Créer des **activités à la ferme** et des chambres d'hôtes, dans la mesure des disponibilités des agriculteurs et de la rentabilité de ces activités
- Préserver le **paysage rural**

Questions clés:

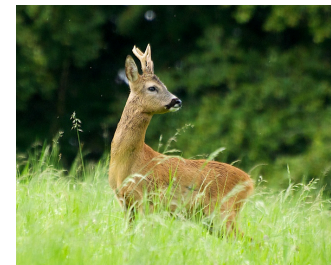
- Peut-on travailler en collaboration avec d'autres services d'intérêt public?

Thématique: Nature et paysage

Stratégie: Valoriser au maximum le potentiel des ressources naturelles et du paysage

→ Valoriser la qualité des produits issus d'un environnement sain, fonctionnel et préservé

→ Optimiser l'usage de l'espace en lien avec les prestations écologiques



Comment développer cette stratégie au service des exploitations ? Comment optimiser le recours aux prestations écologiques ?

« Copié-collé » des post-its

Manque de moyens pour valoriser les réseaux écologiques

Les réseaux écologiques aident à sensibiliser la population sur l'agriculture

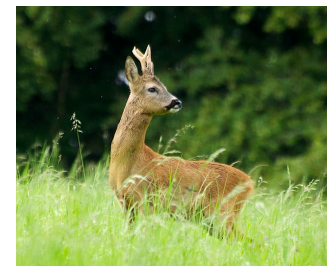
Améliorer la communication sur les réseaux écologiques

Thématique: Nature et paysage

Stratégie: Valoriser au maximum le potentiel des ressources naturelles et du paysage

→ Valoriser la qualité des produits issus d'un environnement sain, fonctionnel et préservé

→ Optimiser l'usage de l'espace en lien avec les prestations écologiques



Comment développer cette stratégie au service des exploitations ? Comment optimiser le recours aux prestations écologiques ?

1) Valoriser au maximum le potentiel des ressources naturelles et du paysage

Éléments clés:

- Les réseaux écologiques aident à sensibiliser la population sur l'agriculture
- Manque de moyens pour valoriser les réseaux écologiques

Propositions envisagées:

- Améliorer la communication sur les réseaux écologiques (l'inclure dans la stratégie communication)

Questions clés:

- Quelle est la vision à long terme pour les réseaux écologiques?

Thématique: ressources techniques et humaines

Stratégie: Des infrastructures adaptées au développement des filières

→ Identifier les besoins en infrastructures pour le renforcement des filières et la
pérennité des exploitations

→ ...?



Quels besoins pour cette sous-stratégie ? Quelles sont les infrastructures nécessaires pour quelles filières?

« Copié-collé » des post-its

Manque d'infrastructures pour écouler le petit lait

Nouvel abattoir → concrétiser le projet

Problématique des nuisances: lieu d'implantation

SDT, bâtons dans les roues

Transformation literies et abattoirs

Stratégie: Des infrastructures adaptées au développement des filières

- Identifier les besoins en infrastructures pour le renforcement des filières et la pérennité des exploitations
- ...?



Quels besoins pour cette sous-stratégie ? Quelles sont les infrastructures nécessaires pour quelles filières?

1) Des infrastructures adaptées au développement des filières

Éléments clés:

- Le renouvellement et la construction de nouvelles infrastructures sont nécessaires au développement de l'agriculture.
- Le SDT rend la construction d'infrastructures difficile et il y a de nouvelles exigences d'ordre esthétique

Propositions envisagées:

- Besoin de logements pour les employés
- Concrétiser le projet de nouvel abattoir
- Besoin de nouvelles porcheries
- Augmenter la capacité de stockage des centres collecteurs pour éviter la vente durant les moissons
- Faciliter la mise en valeur des bâtiments anciens

Questions clés:

- Quelles sont les réglementations exactes concernant la construction ou le renouvellement d'infrastructures en zone agricole et y a-t-il des dérogations?
- Dynamique en cours concernant les procherries ?

Stratégie: Prévoir des aménagements adaptés au développement agricole

→ Des planifications et des procédures d'aménagement adaptées au développement des exploitations et à la création d'infrastructure, y compris hors zone à bâtir



Quels besoins pour cette sous-stratégie ?

« Copié-collé » des post-its

Trouver des lieux d'implantations pour les porcheries (remplacer celles qui ont fermé)

Trouver un moyen d'exprimer le point de vue sur les porcheries et les poulaillers

Appui de l'ARCAM pour trouver des terrains

Réunion de tous les services cantonaux pour trouver des solutions acceptables

Financement pour plus de silos (stockage de céréales)

→ financement et aménagement du territoire

Augmenter la capacité de stockage des centres collecteurs pour éviter la vente durant les moissons

Exigences d'ordre esthétique pour les nouvelles constructions

Faciliter la mise en valeur des bâtiments anciens

Loisirs en zone agricole (équitation)

Spécialisation, infrastructures, investissement

Abattoir de Rolle, boucheries

Thématique: Aménagement du territoire et utilisation du sol

Stratégie: Prévoir des aménagements adaptés au développement agricole

→ Des planifications et des procédures d'aménagement adaptées au développement des exploitations et à la création d'infrastructure, y compris hors zone à bâtir



Quels besoins pour cette sous-stratégie ?

1) Prévoir des aménagements adaptés au développement agricole

Éléments clés:

- Il faut trouver des lieux d'implantation pour de nouvelles infrastructures, notamment des porcheries
- Le SDT rend la construction d'infrastructures difficile

Propositions envisagées:

- Réunion de tous les services cantonaux pour trouver des solutions acceptables
- Trouver un moyen d'exprimer le point de vue sur les porcheries et les poulaillers (cf Stratégie communication)
- Appui de l'ARCAM pour trouver des terrains

Questions clés:

- Quelles sont les réglementations exactes concernant l'aménagement du territoire et le secteur agricole?

PDER - Prochaines étapes:

- 6 mars 2018, 09h30: Consolidation des stratégies
 - 3 mai 2018, 09h30: Pondération des objectifs
 - 29 mai 2018, 09h30: Mesures concrètes

