

Rapport intermédiaire
au 30 juin 2009

2009



SOMMAIRE

Chiffres-clés	page 3
Marche générale des affaires 2009	page 4
1. En interne	page 4
2. Unité d'affaires meunerie de blé tendre	page 5
3. Unité d'affaires pet food Biomill SA	page 5
Jalons en matière de politique agricole	page 6
• OMC : cycle de Doha	page 6
• Projet d'accord de libre-échange Suisse - UE	page 6
Mesures d'accompagnement en vue d'atténuer les conséquences d'un ALEA et d'un accord de l'OMC	page 7
Réserve au bilan : projet du Conseil fédéral (CF) pour atténuer les effets de l'ouverture des frontières	page 8
Prix indicatif de la récolte : conflit d'intérêts ouvert entre les producteurs de céréales et la meunerie	page 8
Commentaires	page 10
Synthèse du bilan consolidé	page 12
Synthèse du compte de résultat consolidé	page 13
Perspectives	page 14

Groupe Minoteries SA

Case postale 68, CH 1523 Granges-Marnand, tél. +41 (0)26 668 51 11, www.minoteries.ch

CHIFFRES-CLÉS

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Personnel			
Effectif (en équivalent plein temps)	165	162	168
Profits et Pertes (en millions de CHF)			
Chiffre d'affaires net	65.8	67.6	138.1
EBITDA	5.9	8.2	16.7
EBIT	3.3	5.0	9.9
Bénéfice	2.4	3.3	6.7
Amortissements :			
- investissements corporels	2.5	2.7	5.7
- investissements incorporels	0.2	0.5	1.1
Bilan			
Total du bilan	110.2	111.7	112.6
Actif circulant	33.5	37.3	38.2
Actif immobilisé	76.7	74.4	74.4
<i>Actif circulant (%)</i>	<i>30.4 %</i>	<i>33.4 %</i>	<i>33.9 %</i>
<i>Actif immobilisé (%)</i>	<i>69.6 %</i>	<i>66.6 %</i>	<i>66.1 %</i>
Fonds étrangers	45.4	51.4	48.9
Fonds propres	64.8	60.3	63.7
<i>Fonds étrangers (%)</i>	<i>41.2 %</i>	<i>46.0 %</i>	<i>43.4 %</i>
<i>Fonds propres (%)</i>	<i>58.8 %</i>	<i>54.0 %</i>	<i>56.6 %</i>
Investissements :			
- corporels	5.1	2.2	5.1
- incorporels	0.0	0.0	0.1
Endettements bancaires	18.1	25.0	21.1
Cash flow	5.3	6.2	12.3
Free cash flow	0.2	4.0	7.1

MARCHE GÉNÉRALE DES AFFAIRES 2009

(M.M.) Même si nous avons répété, dans le rapport de gestion 2008, que nous n'envisageons pas de nous écarter de notre direction stratégique, à savoir la croissance par acquisitions, aucun projet concret ne se dessine actuellement en ce sens.

D'une part, il y a lieu de constater qu'en Suisse, depuis les années 1990, la structure de la meunerie a été assainie beaucoup plus fortement qu'on ne l'admet encore (cf. Rapport de gestion *GMSA* 2008, chap. 1). D'autre part, la concentration de l'offre a eu pour conséquence une diminution des possibilités d'intégrer d'autres moulins. Cela mis à part, notre conception d'une logique industrielle et économique ne correspond pas forcément à celle de tous nos concurrents, alors qu'il s'agit d'une condition impérative pour se diriger sur une voie commune. Par ailleurs, force est malheureusement de constater que dans une branche traditionnelle comme la meunerie, certains protagonistes ont tendance à ne pas tenir compte des réalités. Ce qui s'explique aussi par le fait qu'ils se sentent plus fortement tenus par la tradition familiale que par la vérité économique.

Même si leur mise en oeuvre n'est pas décidée, ni leur calendrier défini clairement, le projet d'*Accord de libre-échange agroalimentaire (ALEA)* et le *Cycle de Doha* de l'*OMC* doivent être interprétés comme des indicateurs de direction à peu près fiables. La concentration au sein de notre branche – et, en amont, de l'agriculture – doit donc impérativement se poursuivre, afin, comme l'écrivait la *NZZ* du 24 juillet 2009, « *de ne pas s'écraser contre un mur qui s'appelle la réalité.* »

1. En interne

S'agissant de notre organisation interne, il y a lieu de souligner que les changements intervenus il y a un an à l'échelon de la direction (nouveau partage des responsabilités au sein du service de support) ont parfaitement

fait leurs preuves et permis de libérer des ressources.

Il a par exemple été possible d'adapter encore mieux les données comptables aux besoins de chaque processus. Avec la création d'un « tableau de bord » adapté aux exigences quotidiennes et actualisé en permanence, qui s'avère un outil de conduite de premier ordre, les échelons opérationnel et stratégique (CAAd) sont en mesure de reconnaître des modifications et des écarts même faibles et insidieux, grâce à des indices facilement compréhensibles. En fin de compte, le projet « d'optimisation fiscale » – annoncé depuis longtemps mais toujours remis à des temps meilleurs – a été lancé avec détermination.

La crainte de voir se multiplier les pertes sur débiteurs et de devoir procéder à des amortissements et des provisions pour les prêts à des clients artisanaux en raison des difficultés économiques actuelles ne se sont pour l'instant pas vérifiées. Le renforcement des ressources humaines et une politique encore plus prudente, déterminée et pragmatique ont par ailleurs permis de limiter les risques de pertes.

Pour renforcer leur compréhension du fonctionnement de l'entreprise et faire face à d'éventuelles défaillances humaines imprévues, plusieurs collaborateurs travaillent de plus en plus sur deux sites, notamment dans les secteurs des achats, de la logistique et de la production également.

L'harmonisation visuelle de notre flotte de poids lourds, qui devrait être achevée fin 2009, améliorera la souplesse et la disponibilité dans l'engagement des véhicules. Simultanément, le projet choisi nous permettra de tenir compte encore mieux des sensibilités régionales. Par ailleurs, bien que le volume de livraison reste inchangé, il sera possible de réduire légèrement le nombre de véhicules. La charge croissante que représente la *Redevance poids lourds liée aux prestations (RPLP)* devrait donc s'en trouver allégée.

Pour le processus de production, le premier semestre 2009 a été extrêmement exigeant. Tout en maintenant la production et malgré un taux d'utilisation élevé (cf. *Rapport de gestion*, chap. 1), nous avons renouvelé la

centrale de commandes du site de Goldach et changé des groupes de machines entiers. La phase de transformation, lancée en 2008, y compris la remise en place du standard élevé des installations, devrait être achevée au début de l'été 2010. Cette rénovation, qui n'a pas nécessité de modification des bâtiments, nous permet de planifier les étapes d'investissements des prochaines années avec la prudence nécessaire, compte tenu de l'évolution prévisible de la politique agricole.

2. Unité d'affaires meunerie de blé tendre

Nous étions tous parfaitement conscients qu'il serait très difficile de maintenir, même à peu près, le bon et solide résultat réalisé en 2008, que ce soit en termes de volume ou de rendement.

L'année précédente a été marquée par l'intégration totale d'*Intermill AG*, début 2008, et par l'augmentation significative du chiffre d'affaires en volume, supérieure à la croissance générale du marché.

A l'issue du premier semestre 2009, nous n'avons enregistré ni augmentation significative des quantités, ni progrès économique interne marquant. Ce qui explique qu'il n'a pas été possible de maintenir notamment le résultat d'entreprise, qui dépend quantitativement pour l'essentiel de la meunerie de blé tendre (90 % environ). De plus, nous avons dû enregistrer quelques augmentations des coûts de l'énergie, des transports et des salaires. Après une envolée des résultats en 2008, nous sommes donc revenus à la réalité du premier semestre 2007. Les conditions du marché nous ont imposé d'absorber toutes ces hausses de coûts – à l'exception du blé tendre, notre matière première – à l'interne, sans possibilité de les répercuter sur le produit fini, ce qui met en lumière l'intensité de la concurrence à laquelle nous sommes confrontés. Par ailleurs – constat a posteriori – le marché de la farine a réagi fortement à la légère baisse des prix de la matière première issue de la récolte 2008, ainsi qu'à la perspective de la réduction de la protection douanière au 01.07.2009 et a beaucoup trop laissé filer les prix de vente, en raison notamment d'une pression concurrentielle extrêmement violente. Il

s'ensuit que le bénéfice brut a été soumis à une pression plus forte que nous ne l'avions imaginé.

Durant le premier semestre 2009, le chiffre d'affaires en volume n'a augmenté que de 0.3 % par rapport à la même période de l'année précédente. Contrairement à la tendance à long terme, le volume des ventes au secteur artisanal a légèrement augmenté. Notre fort ancrage régional, notre vaste gamme de services, la fiabilité de notre secteur logistique et, surtout, la qualité constante de nos produits ont contribué à ce résultat positif. Dans ce segment commercial, nous ne tablons ni sur une stagnation générale du marché, ni sur une croissance. (Dans le *Profil sectoriel 2009* de l'*ASPBP*, publié récemment, le graphique édité sans chiffres absolus amène plutôt à conclure à une nouvelle perte de parts du marché des boulangers artisanaux.)

Dans le segment des ventes à l'industrie, nous avons enregistré une légère baisse du chiffre d'affaires (en volume) de 0.6 %, alors que les fluctuations chez les clients ont été nettement plus fortes que l'année précédente. L'avenir nous dira s'il s'agit de modifications dictées par la conjoncture, préludes à une tendance durable.

3. Unité d'affaires pet food Biomill SA

La croissance cumulée de 7 % du chiffre d'affaires en volume, tous clients confondus, peut être considérée comme un résultat satisfaisant. Les variations au sein de la structure hétérogène de la clientèle sont toutefois si importantes qu'il y a lieu de se poser des questions de fond sur l'évolution du marché. Dans le segment de l'exportation, qui représente 1/4 environ du chiffre d'affaires total, l'augmentation du volume des ventes a atteint 20 %. S'agissant de la production de nos propres marques, l'augmentation s'élève à 19 %. En revanche, sur le marché suisse, nous avons enregistré une perte sévère de 21 % avec les produits vendus sous la marque *BiOMill*. Les changements économiques se reflètent indubitablement dans la consommation du « pet food ». Ainsi, les produits bon marché, qui ne sont pas précisément adaptés pour le site de production suisse

en raison des conditions de production (matière première des composants, coûts de la main d'œuvre, lots de production), ont enregistré une augmentation, alors que l'achat des produits de haute qualité du segment Premium a marqué un net recul.

Cette tendance – compte tenu des variations évoquées plus haut – a eu pour conséquence une réduction de 7 % du prix de vente moyen par 100 kilos par rapport à l'année précédente. Malgré l'augmentation marquée du chiffre d'affaires en volume, le chiffre d'affaires en francs est inférieur de près de 1 % à celui de l'année précédente.

Alors qu'il ne se dessine pas de saut quantique des volumes, que les infrastructures techniques de l'usine *Biomill* de Granges-Marnand ne pourraient de toute façon pas absorber, se pose une fois de plus la question de la réduction des coûts. Cette réduction devrait permettre d'apporter une contribution durablement positive (en relation avec la meunerie de blé tendre) au résultat de *GMSA*. De telles questions de fond se posent notamment parce que *Biomill SA*, en tant qu'unité de production autonome, ne dispose pas des moyens nécessaires au financement, ces prochaines années, d'investissements de plus en plus urgents.

Au cours du second semestre, nous lancerons un projet pilote de délocalisation partielle, dans un pays voisin, de la production de produits peu complexes à faible valeur ajoutée. Nous pourrions ainsi établir des comparaisons directes en termes de productivité et de création de valeur. Ce projet nous permettra en outre d'éviter des investissements conséquents.

JALONS EN MATIÈRE DE POLITIQUE AGRICOLE

OMC : cycle de Doha

(M.M.) Même si personne ou presque n'y pense en Suisse et que la presse quotidienne n'y fait guère allusion, le *Cycle de Doha* de l'OMC, négociation commerciale mondiale lancée en 2001, n'est pas

encore réglé. Il ne faut pas prendre en considération l'argument selon lequel ces négociations de longue haleine, conduites avec des intensités diverses, n'auraient plus la moindre importance pour l'agriculture suisse, en pensant que le cycle n'ira de toute façon pas à son terme. Si on la compare avec le temps nécessaire pour les projets complexes en Suisse, la durée pour mettre d'accord les 150 pays membres de l'OMC sur l'*Accord de Doha* apparaît toute relative. Une éventuelle conclusion de cet accord aurait forcément des effets étendus et marquants sur le soutien interne à l'agriculture et sur les aides à l'exportation. Par ailleurs, les pays émergents à forte croissance revendiquent avec énergie un accès aux marchés agricoles des pays industrialisés.

La Suisse étant un pays axé sur l'exportation, très développé et profondément intégré dans la communauté internationale, le mouvement en faveur de la réforme de son agriculture et des échelons de transformation ne s'en trouverait pas seulement renforcé, mais également nettement accéléré.

En évaluant les chances et les risques d'un tel accord, il ne faut pas négliger les conditions-cadres qui influent sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Même si les pays économiquement forts comme l'Inde ou l'Union Européenne ne parviendront peut-être pas à concrétiser leur vœu d'une date précise pour la conclusion de l'accord (2010), il serait plus que déraisonnable de tabler sur un échec de ce dernier.

Projet d'accord de libre-échange Suisse - UE

(M.M.) Ouvertes à la fin novembre 2008, les négociations entre la Suisse et l'UE en vue d'un accord global de libre-échange dans le secteur agroalimentaire semblent progresser rapidement. La conseillère fédérale *Doris Leuthard* a d'ailleurs annoncé récemment vouloir les mener à bien en 2010.

Pour l'agriculture et la meunerie, les négociations sur l'accès au marché sont d'une importance capitale.

Egalement en discussion, les questions relatives à la sécurité des denrées alimentaires et des produits, ainsi qu'à la santé publique, peuvent être écartées pour l'essentiel lors de l'évaluation des conséquences d'une conclusion de l'accord.

Il est cependant très difficile de se faire une idée de l'état des négociations, en raison notamment des informations très vagues qui filtrent vers l'extérieur.

Il est un fait que les objectifs de l'*ALEA*, à savoir l'élimination de la totalité des barrières tarifaires et non-tarifaires aux échanges, vont influencer sur la manière d'agir de notre entreprise dans le futur. Les droits de douane et les quotas d'importation (contingents), tout comme les diverses prescriptions et autorisations liées aux produits, vont progressivement disparaître pour l'agriculture et l'ensemble de la chaîne de valeur agroalimentaire (branches en amont et en aval).

Le fait que la Suisse veuille maintenant adopter unilatéralement (sans contrepartie) le *principe du Cassis de Dijon (CdD)*, avant même une éventuelle conclusion de l'*ALEA*, peut correspondre – vu de l'extérieur – à une logique peu compréhensible. Mais s'il s'agissait d'une concession préalable faite indirectement hors négociations, afin que la Suisse se voie accorder des délais transitoires généreux lors du démantèlement réciproque de droits de douane avec l'UE, alors le *CdD* prendrait une toute autre signification.

Même si l'*UDC* forme avec les *Verts* une « alliance contre nature » pour s'opposer au *CdD* et à l'*ALEA*, ce sont les partisans de l'accord de libre-échange qui ont l'initiative et non les opposants. Certes, le fait que la mise en œuvre de l'accord permettrait aux consommateurs de profiter de produits plus variés et meilleur marché ne devrait guère rester un bon argument en faveur de l'*ALEA* et ce n'est qu'une des nombreuses hypothèses qu'il n'est nul besoin de prouver. Si bien qu'au lieu d'espérer un échec des négociations, tous les échelons et toutes les branches liés à l'agriculture doivent impérativement anticiper un environnement concurrentiel européen.

MESURES D'ACCOMPAGNEMENT EN VUE D'ATTÉNUER LES CONSÉQUENCES D'UN ALEA ET D'UN ACCORD DE L'OMC

(M.M.) Lors de la publication du rapport sur la phase exploratoire 2006 – 2008 relative au projet d'accord global de libre-échange agroalimentaire entre la Suisse et l'UE, établi sur mandat du *DFAE/DFE*, le *Conseil fédéral (CF)* avait laissé entendre que l'ouverture réciproque des marchés nécessiterait des mesures d'accompagnement. Le *CF* avait également donné mandat au *DFE* d'élaborer, avec un groupe de travail externe composé de représentants de toute la chaîne de valeur, d'élaborer des mesures d'accompagnement concrètes. (Les producteurs de céréales y étaient représentés par deux experts et la meunerie, malheureusement, de façon indirecte seulement).

Publié début juillet 2009, le rapport de près de 150 pages n'a pas de caractère officiel et l'*OFAG* n'y a participé qu'en mettant sa « logistique » à disposition. Il contient pour l'essentiel 80 mesures d'accompagnement considérées comme nécessaires.

Il va pour ainsi dire de soi qu'une ouverture du marché par l'*ALEA* ou une conclusion du *Cycle de Doha (OMC)* ne sera pas uniquement liée à des coûts d'adaptation, mais nécessitera une évolution structurelle très en profondeur de l'ensemble de la chaîne de valeur.

Ces mesures d'accompagnement sont la base d'une large adhésion politique à l'*ALEA*, ces dernières étant prises comme facteurs d'atténuation de la pression au changement et comme dispositif de sécurité en matière de concurrence, afin de pouvoir tenir tête au marché européen.

En raison de la complexité, de l'étendue et de l'importance capitale de ces mesures d'accompagnement, il n'est pas possible de détailler les revendications concrètes des groupes d'intérêts dans le présent rapport intermédiaire.

Dans le rapport annuel 2009, nous nous pencherons sur les conséquences de ces mesures sur le secteur de la meunerie.

Fondamentalement, le rapport distingue quatre paquets de mesures. Le premier est consacré à la promotion des forces et de la compétitivité de la branche agroalimentaire suisse. Le deuxième s'attache à la sauvegarde de la position de la Suisse sur le marché. Le troisième vise la création de conditions attrayantes sur le site de production helvétique et le quatrième concerne l'accompagnement temporaire de la transition.

Le 1^{er} échelon de transformation, donc la meunerie, est concerné par les troisième et quatrième paquets de mesures, dans lesquels on parle pour la première fois d'aides à l'investissement du même montant que celles de l'UE (analogie avec la *Politique agricole commune / PAC*).

Quelque 90 % des 80 propositions concrètes du groupe de travail ont un caractère permanent et sont donc liées à des coûts récurrents. Voilà qui éveille l'attention et fait comprendre que le secteur agricole ne parviendra pas à l'eurocompatibilité sous le régime de l'*ALEA* par le seul biais d'un effort financier temporaire (création d'une réserve au bilan).

Ces conséquences devraient quelque peu atténuer l'euphorie que suscite l'*ALEA* ou pour le moins provoquer une désillusion.

RÉSERVE AU BILAN : PROJET DU CONSEIL FÉDÉRAL (CF) POUR ATTÉNUER LES EFFETS DE L'OUVERTURE DES FRONTIÈRES

(M.M.) Fin mai 2009, le *Conseil national (CN)* a rejeté nettement, à environ deux contre un, le projet gouvernemental de créer une « réserve au bilan » pour atténuer les effets des deux variantes d'ouverture des frontières actuellement en discussion.

L'objectif de cette mesure de nature plutôt comptable consistait à mettre de côté, jusqu'en 2016, 400 à 500 millions de francs par année prélevés dans les recettes douanières perçues sur les produits agricoles. Ce montant aurait permis de financer les diverses mesures d'atténuation des effets de l'ouverture des frontières en

faveur du secteur agricole, en cas d'entrée en vigueur de l'*ALEA* et du *Cycle de Doha*.

Le rejet du projet par la Chambre du peuple, en première lecture, est dû, de l'avis même de nombreux députés, au fait qu'au moment du vote, le rapport sur les mesures d'accompagnement n'était pas publié et qu'il était donc impossible de s'en faire une idée.

La véritable raison pourrait toutefois résider dans le fait que les *Verts*, une partie du *PS* et l'*UDC* ont constitué une fois de plus une « alliance contre nature », l'approbation de la réserve au bilan étant à leurs yeux un précédent en faveur de l'accord de libre-échange dont ils combattent le principe. Le projet de réserve au bilan sera traité par le *Conseil des Etats* en automne 2009.

La position du *CN* ne correspond guère à une politique responsable et stratégiquement très habile. Car ce qui est certain, dans le contexte des scénarios d'ouverture des frontières, c'est que les mesures d'accompagnement, pour atteindre une certaine efficacité, coûteront plusieurs milliards de francs. Or, il ne sera guère possible de prendre cet argent dans le budget ordinaire de l'agriculture ou la caisse générale de la Confédération, cette dernière étant fortement sollicitée par une situation économique à la récession.

Le prélèvement comptable des moyens nécessaires dans les recettes des importations agricoles est donc bien pensé et absolument nécessaire au titre de mesure préparatoire.

PRIX INDICATIF DE LA RÉCOLTE : CONFLIT D'INTÉRÊTS OUVERT ENTRE LES PRODUCTEURS DE CÉRÉALES ET LA MEUNERIE

(M.M.) Jamais encore les divergences d'intérêts ne s'étaient exprimées aussi nettement au sein de l'interprofession *swiss granum* que lors des séances de fixation du prix indicatif, en mai 2009. La première séance a été interrompue sans résultat, les propositions de prix des producteurs de céréales et des meuniers divergeant de CHF 2.00 pour la classe Top (4 %), de CHF 1.50 pour

la classe 1 (3.3 %) et de CHF 3.00 pour la classe 2 (7.1 %). (Le fait que les meuniers soient entrés en négociation en ayant déjà fait des concessions considérables montre presque symboliquement à quel point les forces en présence sont déséquilibrées et souligne en même temps le caractère pragmatique et voué à la recherche de solutions de la politique de la *Fédération des meuniers suisses [FMS]*.) Pour la meunerie, ce statu quo est survenu de façon d'autant plus surprenante que l'on pensait que les « règles du jeu » nécessaires à la fixation du prix indicatif étaient connues et acceptées. Une logique d'économie de marché ne s'applique – nous sommes partis de ce point de vue – qu'en l'absence de mécanismes fortement régulateurs et proches de l'économie planifiée agissant sur la détermination du prix. (Par prix indicatif, nous entendons le prix que les producteurs devraient réaliser immédiatement après la récolte pour la livraison de céréales nettoyées, sèches et correspondant aux conditions / critères de prise en charge.)

En annonçant l'éventualité d'une application des nouveaux droits de douane pour la farine à partir du 01.07.2009 au lieu du 01.10.2009, comme toute la chaîne de valeur le demandait, l'*Office fédéral de l'agriculture* a influencé indirectement les parties. (Le moment de l'entrée en vigueur du nouveau régime des importations a été couplé par les autorités à un résultat concret des négociations.) Le consensus minimal obtenu après des discussions exténuantes et peu satisfaisantes a été le suivant : lors de la deuxième séance du 28.05.2009, les producteurs de céréales et les meuniers se sont entendus sur un prix indicatif de CHF 51.00 / 100 kg pour le blé de classe Top (valable pour l'instant jusqu'à fin septembre 2009). Cela a motivé l'*OFAG* à faire entrer définitivement en vigueur le régime allégé des importations de farine de blé tendre au 01.10.2009. (Même si l'échelonnement des prix n'est guère contestable, il n'a pas été possible de dégager un consensus pour les blés des classes I, II et III.)

En tant qu'observateur et participant à des négociations

si ardues, on est en droit de se demander dans quelle mesure la notion de « marché des céréales libéralisé » ne correspond pas plutôt à un vœu qu'à la réalité économique.

Tant que le droit de douane sur la farine avait un caractère prohibitif et qu'il n'était ni couplé au marché international des matières premières ni orienté sur ce dernier (jusqu'au 30.06.2008), un prix du blé indigène assez autonome et coupé de la réalité européenne se justifiait.

S'agissant du nouveau régime des importations de farine de blé tendre, l'*OFAG* est parti de l'idée que les prix évolueraient parallèlement en Suisse et dans l'UE (quoique à des niveaux différents). Cette idée, qui nécessite, reconnaissons-le, de revoir ses conceptions et constitue une étape préparatoire sur la voie de la réalité européenne, semble n'avoir pas été comprise par tous les protagonistes du dossier. Il s'ensuit que la séance de fixation des prix de *swiss granum* a été un marchandage, au lieu d'une discussion focalisée en toute logique sur les deux facteurs déterminants pour le calcul correct du prix indicatif du blé indigène. Facteurs que voici :

1. Le prix à l'importation, y compris protection douanière (droit de douane + contribution au fonds de garantie), moins la marge commerciale usuelle du négoce en Suisse, moins les frais de stockage et les intérêts pour 6 mois, moins le supplément à l'hectolitre (presque sans importance pour la formation du prix à l'étranger), donne le prix indicatif.
2. Le prix du marché relevé dans l'UE (priorité l'Allemagne) pour les types de farine de base, y compris un léger supplément pour « l'helvétisation » de la qualité (cf. Rapport de gestion *GMSA*, chap. 3), compte tenu du prélèvement douanier sur la farine de blé tendre à partir du 01.10.2009, définit le niveau de prix de la farine de blé tendre provenant de l'UE (Union Européenne). Il est ainsi possible d'en déduire indirectement le prix de revient moyen

de la matière première (blé indigène) réalisable par les moulins et, par conséquent, le prix indicatif.

Il existe un lien de cause à effet entre la position exagérément forte des producteurs de céréales par rapport à la meunerie, donc l'écart entre la formation du prix de vente du blé indigène et la réalité européenne, d'une part, et le contingent d'importation de 70'000 tonnes de blé, qui donne à débattre à la meunerie depuis des décennies et prend une importance centrale avec le nouveau régime des importations, d'autre part.

Jusqu'au 30.06.2008, le prix de CHF 143.00 / 100 kg rendait de facto impossible toute importation de farine. Mais la réduction de ce prix à CHF 65.00 à partir du 01.07.2008 – 30.09.2009 ne permet plus de parler seulement d'une possibilité théorique d'importer. A partir de l'automne 2009, une nouvelle réduction de CHF 15.00 (nouveau prix de CHF 50.00 / 100 kg env.) rendra cette possibilité d'importer bien réelle, sans que l'on n'impose de restrictions quantitatives ou de « contingent d'importation » maximal, comme c'est le cas sur le marché du blé.

Il est extrêmement difficile de se faire une idée globale correcte, en raison des différences des régimes d'importation des céréales transformées et non transformées, des aides aux producteurs touchant la concurrence, sous forme de paiements directs, de l'isolement provoqué par le contingent d'importation et, pour la meunerie, par le supplément forfaitaire (en principe assoupli) de CHF 20.00 / 100 kg (paiement compensatoire pour des conditions spécifiques de la politique agricole) en complément du droit de douane pour le blé. Ces distorsions, au moins partiellement nécessaires tant que la politique agricole suisse ne sera pas sur la même longueur d'ondes que la politique agricole commune de l'UE (PAC), font qu'il est également difficile d'estimer la compétitivité de la production primaire et celle des échelons de transformation en aval.

Les intérêts supérieurs à long terme de la chaîne de valeur dans son entier, jusqu'au 2^{ème} échelon de transfor-

mation, restent toutefois identiques. Il s'agit d'écarter les importations de farine, de maintenir le volume de production de la meunerie et, ainsi, les surfaces des producteurs, ces derniers ne disposant guère d'alternatives à la culture des champs.

Si des importations de farine devaient se concrétiser durant le 4^{ème} trimestre 2009, ce serait la preuve que les coûts des matières premières, qui entrent habituellement pour 90 % dans la composition de la mouture, sont trop élevés et n'évoluent pas parallèlement aux prix pratiqués à l'étranger.

Depuis toujours, la matière première – pas uniquement en Suisse – représente 75 % des coûts d'un moulin, raison pour laquelle la compétitivité se définit essentiellement via le prix de revient du blé. Cette réalité justifierait une redéfinition en toute clarté des « règles du jeu » pour la nouvelle fixation du prix indicatif (valable à partir du 01.10.2009), sur laquelle les parties doivent s'entendre. Ou alors, de renoncer à l'avenir totalement au contingent d'importation (70'000 t), ce qui serait le plus correct et ne laisserait plus place aux discussions arbitraires sur le niveau du prix. Cette mesure assurerait à tout moment le parallélisme des prix du blé suisse avec l'évolution des prix sur le marché européen.

Il va presque de soi qu'un tel changement de règle pourrait être dans l'intérêt des producteurs, car il s'agit aussi de laisser l'agriculture suisse profiter de la hausse à long terme attendue des prix du marché mondial.

COMMENTAIRES

(B.S.) Ce rapport intermédiaire est établi en conformité avec la norme *SWISS GAAP RPC 12*.

La présentation de chiffres condensés non audités est faite sur la base permanente de structure des comptes telle que publiée dans le rapport de gestion 2008. Les principes d'évaluation y sont également respectés.

A la lecture des chiffres, force est de constater que le résultat net consolidé a diminué de 0.9 mio de CHF émanant notamment de la marge brute (- 1 mio de CHF).

Pour expliquer la baisse de cette dernière, il faut tout d'abord relever la bonne évolution des volumes d'affaires que ce soit dans le secteur des farines (+ 0.3 %) ou le secteur du pet food (+ 7 %). Les prix de ventes des segments de clients de notre société fille *Biomill SA* sont très hétérogènes, tout comme leur marge brute.

Quant aux matières premières, les prix sont plutôt restés stables. La conséquence de ces prix donne une marge quasi identique dans le secteur du pet food à celle de l'an passé (+ 0.1 mio de CHF). Fort de ce constat, on peut donc déduire que la baisse des prix de ventes des farines, opérée le 1er novembre 2008, a diminué notre marge de 1.1 mio de CHF.

Les autres produits d'exploitation s'inscrivent en baisse de 14 % en raison de la plus-value enregistrée, en 2008, lors de la vente au 1^{er} semestre de la participation *Pouly Tradition SA*.

Les charges d'exploitation sont en progression de 2 %. Les augmentations notables sont : le gaz (pet food) + 28 %, l'électricité (farines) + 20 %, l'entretien où les travaux ont été planifiés essentiellement sur le premier semestre + 14 % et la taxe redevance poids lourds (*RPLP*) + 10 %. Nous voulons souligner qu'hormis les coûts d'entretien, nos partenaires non soumis aux règles de la concurrence (secteur de l'électricité, du gaz, de la *RPLP*, etc.), dictent les augmentations et de ce fait, le travail se

limite à rechercher des solutions d'optimisation en interne. De plus, lors de changements dans la fixation des prix de ventes, la situation concurrentielle très prononcée ne nous permet pas de répercuter l'augmentation des charges d'exploitation, mais uniquement les prix des matières premières poussant ainsi les forces vives du groupe à trouver en permanence des projets innovants afin d'absorber ces coûts supplémentaires.

Nous avons continué de réduire notre endettement. Depuis le début d'année, ce sont 3 mios de CHF qui ont pu être remboursés grâce notamment au cash dégagé par la baisse des stocks des matières premières, expliquant la diminution de l'actif circulant au niveau du bilan. Il faut ajouter qu'en raison du cycle céréalier (juillet à juin), nos stocks sont à leur plus bas niveau afin de pouvoir accueillir la nouvelle récolte. Le résultat financier net retrace bien cet état de fait.

Les impôts qui comprennent aussi bien la charge courante de chaque société que les impôts latents sont en diminution de 51 % et représentent une charge moyenne de 24 %.

Le cash flow s'est réduit de 0.9 mio de CHF en corrélation avec la baisse de la marge brute.

Les investissements corporels se montent à 5.1 mios de CHF expliquant l'augmentation de l'actif immobilisé au bilan et de la diminution du free cash flow de 3.8 mios de CHF. Dans les objets investis, il y a lieu de tenir compte d'un effet « de rattrapage et d'anticipation ». (En effet, avant le climat économique morose, il nous fallait planifier et commander certains équipements douze à dix-huit mois en avance. Tandis que depuis, ces mêmes équipements sont livrables en six à douze mois.) Dès lors, l'essentiel des investissements est comptabilisé durant le 1^{er} semestre 2009.

Enfin, nos fonds propres atteignent 59 % du total du bilan, soit une progression de 4 %.

SYNTHÈSE DU BILAN CONSOLIDÉ

en milliers de CHF

ACTIF	30.06.2009	31.12.2008
Total de l'actif circulant	33'530	38'158
Total de l'actif immobilisé	76'643	74'436
<u>TOTAL DE L'ACTIF</u>	<u>110'173</u>	<u>112'594</u>
PASSIF		
Total des fonds étrangers à court terme	17'752	22'417
Total des fonds étrangers à long terme	27'659	26'488
Total des fonds étrangers	45'411	48'905
Fonds propres :		
- Part du groupe	64'608	63'551
- Parts des actionnaires minoritaires	154	138
Total des fonds propres	64'762	63'689
<u>TOTAL DU PASSIF</u>	<u>110'173</u>	<u>112'594</u>

SYNTHÈSE DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en milliers de CHF

	1 ^{er} semestre 2009	1 ^{er} semestre 2008
Chiffre d'affaires net	65'776	67'571
Charges relatives aux marchandises	(44'852)	(45'643)
Bénéfice brut sur ventes de marchandises	20'924	21'928
Autres produits d'exploitation	2'147	2'497
Total des charges d'exploitation	(19'788)	(19'391)
Bénéfice d'exploitation	3'283	5'034
Résultat financier net (charges moins produits)	(-135)	(-286)
Bénéfice avant impôts	3'148	4'748
Impôts	(745)	(1'452)
Résultat net, avant déduction des parts des actionnaires minoritaires	2'403	3'296
Part de résultat revenant à des actionnaires minoritaires	(16)	(4)
<u>RÉSULTAT NET</u>	<u>2'387</u>	<u>3'292</u>
<u>Les ventes se composent ainsi :</u>	1 ^{er} semestre 2009	1 ^{er} semestre 2008
Clientèle food	58'758	60'973
Clientèle pet food (BiOMill)	7'018	6'598
<u>TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES NET</u>	<u>65'776</u>	<u>67'571</u>

PERSPECTIVES

(M.M.) Il est plus qu'ambitieux de vouloir faire des pronostics fiables dans une phase de fluctuation importante des prix, fluctuation provoquée essentiellement, s'agissant de la matière première d'origine suisse, par les orientations de la politique agricole (réduction du prélèvement sur le blé et du droit de douane sur la farine).

Ce d'autant plus que dans la meunerie, la composante de la matière première domine totalement la structure des coûts. Lorsque les prix de la matière première se modifient, la même question revient toujours : un report chronologiquement correct sur le prix du produit fini est-il possible et, si oui, dans quelle mesure ? Fin 2008, le marché de la farine est visiblement allé trop loin et a en outre anticipé partiellement l'évolution du prix de la nouvelle récolte, ce qui s'est ressenti très nettement dans le résultat du premier semestre 2009.

Nous partons par ailleurs de l'idée que la pression concurrentielle va rester inchangée. L'éventualité d'une pression réelle en faveur d'importations de farine de blé tendre le 1er octobre 2009 dépend de l'évolution des prix du blé indigène par rapport aux marchés des matières premières des pays de l'UE qui nous entourent. Il est certain qu'en Allemagne, la pression sur les prix du blé de la récolte 2009 est très forte et que les contrats d'achat du blé suisse conclus dès le lancement de la nouvelle année céréalière (2009/2010) ont été négociés trop haut, ce qui ne fait que renforcer la pression concurrentielle et celle sur les marges. (Au 3^{ème} trimestre, il n'est plus possible de recourir à des sources d'approvisionnement alternatives [importations], d'autant moins que les contingents attribués début juillet selon la procédure « premier arrivé, premier servi » ont été épuisés aussi rapidement qu'au début de l'année.)

Contrairement à la tendance générale des dernières années, nous avons privilégié au bon moment une politique saine de financement par les fonds propres, ce qui nous ouvre des perspectives d'éventuelles acquisitions de plus en plus vastes et nous rend plus résistants à une possible crise dans la meunerie. Malgré quelques incertitudes inévitables dans le secteur de l'agriculture, cette réalité nous permet d'afficher un optimisme prudent.

