



> CONSTRUIRE UN PARTENARIAT ÉQUILIBRÉ CÉRALIERS/ÉLEVEURS

Par « collaboration », « partenariat » et « coopération » sont entendus des **échanges ou des cessions entre plusieurs exploitations agricoles**. L'objet de ces partenariats peut être multiple : fourrages, plantes sur pied, grains, sous-produits des cultures, des élevages, foncier, matériel, main d'œuvre...

Mettre en place un partenariat entre des exploitations impliquent de **modifier ses habitudes**, ce qui n'est pas toujours simple.

C'est d'autant plus difficile qu'il est nécessaire de prendre en considération les attentes, les besoins, les contraintes de deux ou de plusieurs exploitants. Pour que la transition et la mise en place d'un partenariat se déroule de la meilleure manière qui soit, il est bon d'avancer **étape par étape**. Cette fiche donne de façon synthétique ces étapes et leur description, des fiches témoignages, des fiches juridiques, d'autres fiches méthodes et outils sont également disponibles pour accompagner dans la construction des relations entre exploitations.

> ÉTAPE 1

Identifier les attentes respectives des exploitants

Dans le cadre du projet CEREL, les agriculteurs ont montré de multiples motivations à coopérer. Elles sont spécifiques aux systèmes d'exploitation et aux objectifs de chacun mais les décrire clairement permet d'amorcer la construction d'une relation pérenne et surtout d'identifier si les exploitants peuvent ou non s'apporter des solutions de façon mutuelle.

Par exemple :

- ▶ Pour les céréaliers, il peut s'agir de rechercher à améliorer ses performances agronomiques et économiques via une diversification des assolements ou de répondre à une contrainte réglementaire. Des achats de légumineuses fourragères et/ou de graines protéagineux par un éleveur voisin répondent au moins partiellement à cette problématique.
- ▶ Pour les éleveurs, les motivations peuvent porter sur la nécessité d'exporter des effluents excédentaires, d'accéder à des fourrages produits localement en raison d'une surface limitée et/ou d'un manque de temps, de compétences ou d'équipement pour le faire eux-même...

Pour identifier ses attentes :

- ▶ Identifier le problème, l'enjeu auquel vous souhaitez répondre dans chaque exploitation
- ▶ Identifier le besoin par rapport à l'autre ou aux autres exploitations, l'autre système qui apporterait une solution au moins partielle à ce problème, cet enjeu

Alerte juridique : attention, en fonction de vos besoins des règles existent qui régissent les relations entre sociétés,

> EXEMPLE

En Champagne Berrichonne, un exploitant spécialisé en grandes cultures rencontre des problèmes de désherbage dans sur la plupart de ses parcelles (rotation colza-blé-orge). Il cherche à diversifier son assolement mais n'a pas de solutions sur les cultures de printemps par exemple faute d'irrigation pour assurer ses rendements. La solution pourrait venir de la luzerne à condition de pouvoir vendre ce fourrage à un ou plusieurs éleveurs.

Proche de chez cet exploitant, en zone d'AOP Caprines, un éleveur cherche à agrandir son cheptel et à assurer l'autonomie alimentaire de son exploitation avec un fourrage de qualité. Sa sole est limitée et peu de terres sont disponibles autour de sa ferme, la solution pourrait donc être de s'associer à un « céréalier » pour trouver le fourrage de qualité (luzerne) dont il a besoin pour augmenter sa production.

Ce travail a permis d'élaborer un guide pour aider à trouver le bon équilibre dans un partenariat inter systèmes.

Alerte juridique : Attention, en fonction de vos besoins des règles existent qui régissent les relations entre sociétés, vous pouvez vous référer pour cela au guide juridique CEREL : <http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

ÉTAPE 2

Quantifier les besoins

Si les besoins et les attentes des exploitants sont proches, que la relation commence à se nouer, il s'agit à présent de quantifier les possibles, les besoins pour chacune des exploitations.

Par rapport à l'exemple précédent, l'éleveur caprin doit quantifier son besoin en tonnes de matière sèche de luzerne pour assurer son objectif d'augmentation de production et d'autonomie alimentaire.

L'exploitant en grandes cultures doit de son côté analyser la façon dont il peut faire évoluer sa rotation et ses assolements annuels afin d'intégrer la luzerne (généralement cultivée trois années de suite).

Cette évaluation lui permet de préciser le nombre d'hectares de culture de luzerne qu'il pourra emblaver chaque année et à partir des références disponibles (cf. sites des chambres d'agriculture, des groupes de développement, des instituts techniques), les rendements des voisins, estimer en année moyenne la qualité et la quantité (rendement) qu'il pourra fournir.

Alerte juridique : Attention, en fonction de vos besoins des règles existent qui régissent les relations entre sociétés, vous pouvez vous référer pour cela au guide juridique CEREL : <http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

ÉTAPE 3

Trouver l'équilibre

A partir des besoins précédemment identifiés et de l'offre dont chacun peut disposer sur son exploitation, il est possible d'imaginer une relation de coopération liant les agriculteurs. Il s'agit pour les exploitants de construire, imaginer ensemble leur relation de partenariat sans évaluation des impacts dans un premier temps :

- ▶ Discutez des volumes disponibles / souhaités
- ▶ Dans le cas d'un échange, imaginez les proportions. Pour cela, vous pouvez vous aider d'outils existants.
 - Exemple de caleulette d'échange paille-fumier : <http://www.paille-fumier.arvalis-infos.fr/>
 - Dans le cas d'une cession, évoquez les volumes, les quantités.
- ▶ Discutez de l'état du produit : sur pied, en andain, livré sur l'exploitation, etc.
- ▶ Répertoirez l'ensemble des tâches liées à cette collaboration et répartissez-vous ces chantiers en fonction de vos compétences, de vos disponibilités et de l'équilibre entre partenaires que vous pourrez déterminer

La mise en place de cette nouvelle situation va entraîner des impacts techniques, économiques, sociaux et environnementaux qui s'évaluent sur le court, moyen et long terme. Il est donc proposé que vous réalisiez une Analyse Coûts-Bénéfices (ACB) sur chacune des exploitations qui coopèrent. Cette analyse vous permettra :

- ▶ de répertorier en amont les changements liés à la mise en place du partenariat sur chacune des exploitations impliquées
- ▶ de mieux comprendre et prendre en compte les contraintes qui s'appliquent sur l'exploitation de chaque partenaire
- ▶ de s'assurer que la relation ainsi construite sera équilibrée et satisfasse les différentes parties, la réalisation de ces analyses peut nécessiter des ajustements (prix, partage des tâches...) au fur et à mesure de leur réalisation pour aboutir à un équilibre satisfaisant entre les exploitants.

Des analyses coûts-bénéfices ont été réalisées dans le cadre du projet CEREL sur quatre thématiques :

- ▶ Les échanges paille-effluents,
- ▶ La commercialisation en direct d'aliments pour bétail (fourrages, concentrés),
- ▶ L'échange de foncier,
- ▶ La mise en commun de matériel et main d'œuvre

Les résultats synthétiques et la description des relations sont disponibles dans les témoignages (<http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>).

PRINCIPES DE L'ANALYSE COÛTS BÉNÉFICES

Pour les exploitations impliquées, il s'agit d'identifier les points qui vont changer dans le système aux plans :

- ▶ technique (intrants, machinisme...),
- ▶ social (temps de travail et compétences à acquérir essentiellement mais aussi résilience de l'exploitation, diminution des risques...),
- ▶ économique (surcoûts, économies, amélioration des rendements, aides PAC, investissements spécifiques...)
- ▶ environnemental (évaluation qualitative le plus souvent sur les questions d'eau, de Gaz à effet de serre, de biodiversité, de sols...).

Pour chacun des items d'impacts identifiés, il s'agit ensuite de quantifier le changement de façon monétaire ou non pour chacun des systèmes par rapport à la situation de l'exploitation avant la mise en place de la relation.



Pour plus de détails, une fiche méthode Analyse Coût bénéfices est également disponible : <http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

ÉTAPE 4

Construire un plan d'actions sur plusieurs années et maintenir le dialogue

Une fois la relation de coopération idéale définie, il faut trouver comment la mettre en place.

Les nécessités :

- Fixer les différentes étapes conduisant à l'objectif final (tests sur de petits volumes, sur de petits chantiers, avec sous-traitance d'une partie des travaux, etc.). Exemple : 4 ha la première année et 6 ha la seconde si ça fonctionne.
- Prévoir un calendrier des « tâches » et des responsabilités. Exemple : fin février : appel pour fixer les quantités, début avril - visite au champ pour voir l'implantation, etc.
- Ce travail permet de mettre en évidence les freins éventuels auxquels il faudra trouver des leviers d'action. Il est donc nécessaire d'identifier les moyens permettant le lever ces contraintes : investissements financiers, implication de personnes extérieures, mise en place d'outils, connaissances supplémentaires, etc.
- Il faudra aussi prévoir un plan de secours si l'un ou l'autre n'est pas en mesure d'honorer ses engagements (par désengagement d'une des parties ou en cas d'aléas climatiques par exemple) et donc de satisfaire le contrat établi.

Le **guide juridique** élaboré dans le cadre du projet ainsi que les fiches témoignages peuvent aider dans cette étape importante. Un certain nombre de pièges sont à éviter et la formalisation de la relation peut éviter à terme des problèmes entre exploitants. L'important est d'essayer d'envisager toutes les situations qui pourraient causer souci et d'y apporter une solution partagée a priori.

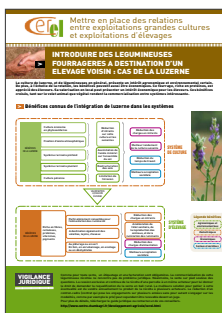
Dans le cadre d'une vente sur pied de fourrages, les exploitants peuvent s'intéresser au déroulé de l'itinéraire technique de la culture du semis en passant par le choix variétal, aux différentes interventions et jusqu'à la récolte, au ramassage, au stockage.

Au regard de cet itinéraire, il s'agit de se répartir les responsabilités de chaque tâche et de donner des règles de décision afin de déclencher telle ou telle action ou décider quand le partenariat devient caduque (par exemple en cas d'aléas climatiques). Ce travail permet également d'inscrire le partenariat dans la durée.

Il est primordial d'entretenir la relation avec les personnes impliquées dans la collaboration.

Il faut maintenir un dialogue entre les collaborateurs. Cela permettra de faire évoluer les choses, d'adapter la relation à un nouveau contexte, et de s'assurer qu'au cours du temps, la relation soit toujours équilibrée et qu'elle satisfasse toujours chacune des parties.

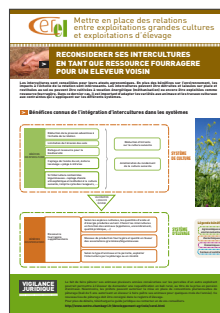
Pour maintenir le dialogue, les agriculteurs enquêtés ont parfois recours à des moyens conviviaux (repas en commun, participation à des formations etc.). Si la relation conduit à impliquer plus de deux exploitations, ce maintien du dialogue peut nécessiter une formalisation plus importante. Dans le cadre de la CUMA intégrale par exemple, les agriculteurs se bloquent chaque année une semaine au moment des fêtes afin de faire le bilan très précis (temps passés par chacun, moyens engagés, répartition des coûts etc.) de l'année écoulée et mettre en place les outils pour l'année suivante



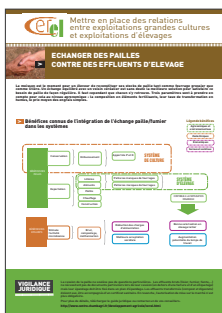
http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_luzerne.pdf



http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_triticaie-pois.pdf



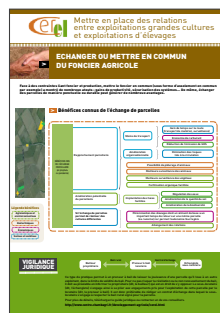
http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_intercultures.pdf



http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_paille-fumier.pdf



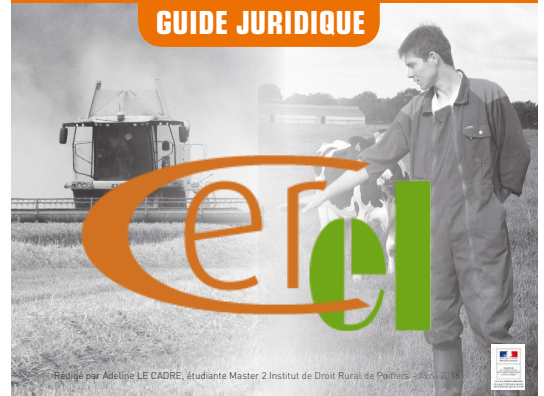
http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_Cuma.pdf



http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cere/Plaqueette_foncier.pdf

Développer LES COMPLÉMENTARITÉS céréalières et éleveurs

GUIDE JURIDIQUE



Rédigé par Adeline LE CADRE, étudiante Master 2 Institut de Droit Rural de Poitiers - 2014-2015

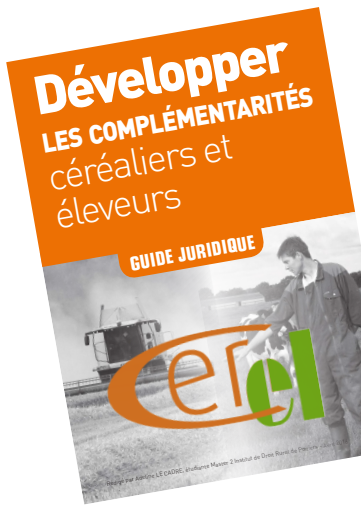
> ÉTAPE 5

Formaliser la relation, vérifier les questions juridiques

Le projet CEREL a analysé les questions juridiques liées à l'établissement de relations entre exploitations en partenariat avec l'Institut de Droit Rural de l'université de Poitiers.

Le guide juridique et ses fiches sont disponibles : <http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

En fonction de la relation que vous souhaitez établir ou accompagner, le formalisme que vous souhaitez lui donner (sachant que seul l'écrit fait foi en matière de justice), vous pouvez vous référer à l'une ou l'autre des fiches disponibles dans ce guide.



1 GUIDE JURIDIQUE

La complémentarité des systèmes par les échanges de produits agricoles

FICHE 1 A Généralités
FICHE PRATIQUE 1 Modèle croisé d'étiquetage et de facturation
FICHE 1 B La commercialisation des céréales, oléagineux et protéagineux
FICHE 1 C La commercialisation des fourrages
FICHE PRATIQUE 2 La vente de luzerne sur pied
FICHE 1 D la commercialisation des effluents
FICHE 2 Les contrats de cession d'un produit agricole.
FICHE PRATIQUE 3 Exemple de contrats de session unique
FICHE PRATIQUE 4 Exemple de contrat-cadre et contrat d'application liés

Informations établies en fonction des réglementations en vigueur à la date de mise à jour de la fiche. Ce document est propriété des Chambres d'agriculture. Reproduction interdite sans autorisation. Les Chambres d'agriculture déclinent toute responsabilité en cas d'interprétation ou d'application erronée. Fiche réalisée dans le cadre du CASDAR CEREL.

2 GUIDE JURIDIQUE

La mise en commun des moyens de production

FICHE 3 La mise en commun du travail
FICHE 3 A L'entraide et la banque de travail
FICHE 3 B Le groupement d'employeurs
FICHE PRATIQUE 5 Etablir une banque de travail
FICHE 4 La mise en commun du matériel
FICHE 4 A Les coopératives d'utilisation en commun du matériel
FICHE 4 B Le groupement d'employeurs
FICHE 4 C L'association loi 1901
FICHE 4 D La convention d'indivision
FICHE PRATIQUE 6 Etablir une convention d'indivision
FICHE 5 La mise en commun du foncier
FICHE 5 A L'assolement en commun
FICHE 5 B L'échange en jouissance
FICHE PRATIQUE 7 Exemple de LRAR d'information au bailleur

Informations établies en fonction des réglementations en vigueur à la date de mise à jour de la fiche. Ce document est propriété des Chambres d'agriculture. Reproduction interdite sans autorisation. Les Chambres d'agriculture déclinent toute responsabilité en cas d'interprétation ou d'application erronée. Fiche réalisée dans le cadre du CASDAR CEREL.

PROJET CEREL

CREER LES OUTILS D'APPROCHE HUMAINE, ORGANISATIONNELLE ET JURIDIQUE POUR DEVELOPPER DES COMPLEMENTARITES TERRITORIALES ET DES SYNERGIES LOCALES ENTRE SYSTEMES SPECIALISES CEREALES/GRANDES CULTURES ET SYSTEMES D'ELEVAGES

Pour plus de détails, téléchargez le dossier complet d'appel à projet et consultez notre page web.

<http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

> MÉTHODE

Des relations de coopération entre systèmes spécialisés existent mais ces expériences sont à la marge. Afin de créer ces fiches témoignages, des entretiens semi-directifs d'exploitants ont été réalisés. La démarche consistait à faire évaluer les impacts économiques, environnementaux et sociaux en comparaison à une situation antérieure réelle et/ou hypothétique. Cette analyse des coûts et des bénéfices liés à la mise en place de partenariats entre systèmes a été effectuée en priorité d'un point de vue économique pour faciliter la comparaison. Le reste a été évalué quantitativement si possible, ou de manière qualitative sinon.

Pour plus de détails, téléchargez le rapport d'étude présentant toute la méthode et les résultats d'étude.

<http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

Ce travail a permis d'élaborer un guide pour aider à trouver le bon équilibre dans un partenariat inter systèmes.

LES PARTENAIRES



CHER
DEUX-SÈVRES
LOIR-ET-CHER
MAYENNE
VENDÉE
VIENNE
CENTRE-VAL DE LOIRE



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»