

Construire un partenariat gagnant-gagnant entre agriculteurs

FORMALISER SON BESOIN OU SON OFFRE : LES BONNES QUESTIONS A SE POSER

Formaliser son offre ou son besoin est la première étape pour construire un partenariat avec un autre agriculteur. Il est nécessaire de se poser les bonnes questions et d'échanger et se mettre d'accord avec l'autre partie, en s'inspirant de la grille suivante.

	Description Ce que je souhaite :	Est-ce que c'est négociable ? Dans quelle mesure ?
La nature de mon besoin ou de mon offre <i>Ex : luzerne, maïs, herbe, ...</i>		
Durée de la coopération		
Mes contraintes / exigences :		
Date / Période		
Qualité <i>Ex : Valeurs alimentaires</i>		
Quantité <i>Ex : en hectares, en TMS, ...</i>		
Forme / Conditionnement <i>Ex : balles rondes, balles carrées, sur pied, ...</i>		
Distance idéale, maximale		
Qui fait quoi ? <i>Semis, récolte, transport, épandage, ...</i>		
Type de transaction <i>Ex : échange, achat-vente, don, ...</i>		
Contrat écrit, verbal ?		
Les questions que je me pose		