

ARPEEGE

L'Autonomie en Ressources Protéiques & Énergétiques
des Élevages du Grand Est



Analyse des enquêtes :

Zoom « monographies » par type de coopération

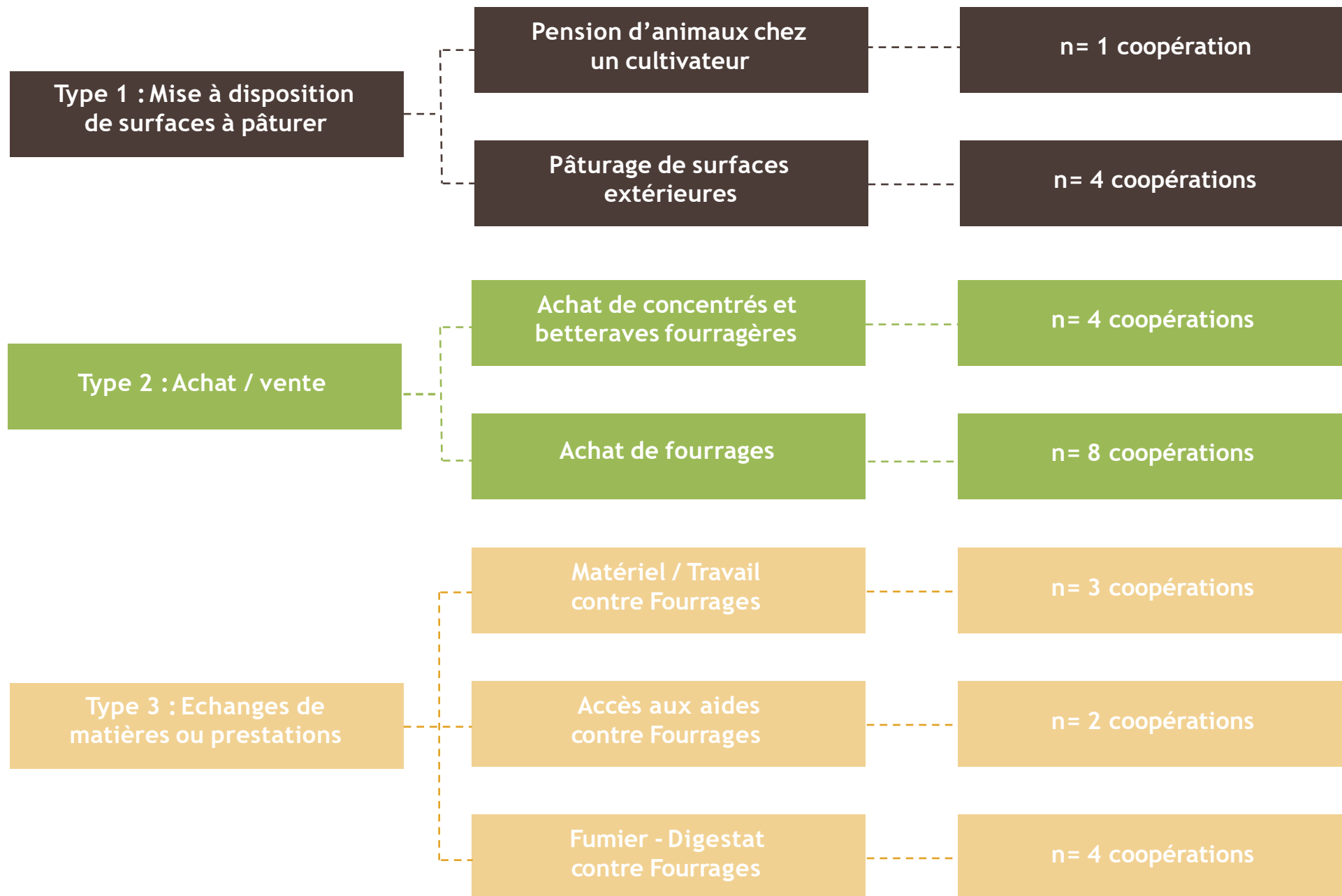


UNION EUROPÉENNE
Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
L'Europe investit dans les zones rurales



Analyse des cadres de coopération par types

A PARTIR DES ENQUÊTES RÉLISÉES
PAR CA 08 - 52 - 88 ET ALSACE



« Monographies » par type de coopération

- Description générale des coopérations

- Analyse quand c'est possible, côté « offre » et côté « demande »

- des points départs, motivations initiales
- des évolutions des coopérations et des motivations
- des avantages, des conditions d'équilibre, de réussite
- des difficultés rencontrées
- des menaces, ruptures d'équilibre

- Éléments communs / Éléments spécifiques

Nota bene :

- les personnes ayant des ressources alimentaires à « offrir » sont appelés « cultivateurs » mais peuvent être des cultivateurs ou des polyculteurs-éleveurs.

- les personnes ayant besoin de ressources alimentaire (« demandeurs ») sont appelés « éleveurs » mais peuvent être des éleveurs ou des polyculteurs-éleveurs.

Mise à disposition de surfaces - cas de la pension d'animaux



CULTIVATEUR

LA COOPÉRATION

ELEVEUR

DÉPART

- Arrêt de l'élevage.
- Reprise de surfaces en herbe.
- Des surfaces en herbe mais pas d'équipement pour récolter.

BESOIN :
valorisation de
surfaces
en herbe
obligatoires



Une annonce dans le journal

- Distance de 45 km
- Pension de 6 à 7 mois
- Lot de génisses 1-2 ans
- Soins complets par le cultivateur (dont affouragement et approvisionnement en eau)
(25 ha pâturés et 15 ha récoltés)
- Déclarations EDE
- Frais pris en charge par éleveur

- Stable / nb animaux, durée...,
- Régulier tous les ans
- Ancienne (20 ans)

- Contrat verbal avec facturation (+ déclaration IPG)
- Tarif basé sur barème CA revu annuellement
- Prix à l'animal

OPPORTUNITÉ :
désintensifier /
aides et
autonomie



Augmentation du troupeau
mais pas des surfaces.

AVANTAGES

- Entretien des prairies.
- Restitution fertilisants (bouses).

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Permet aussi l'accès ICHN.

AVANTAGES

- Autonomie fourragère.
- Chargement conforme pour maximiser les aides.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Le binôme = une personne de confiance respectueuse du bien être animal.
- Prix basé sur un barème et sur la fourchette basse du barème.

MENACES

Difficultés ces dernières années en raison des sécheresses, ne s'y retrouve plus économiquement (affouragement, eau, travail).



Investit dans des équipements pour de la vente de foin.

RUPTURE D'ÉQUILIBRE



Eleveur en fin d'activité et pas de reprise.

Distance un peu élevée.

Mise à disposition de surfaces - cas du pâturage de surfaces extérieures («vaine pâture»)



CULTIVATEUR

- Sous valorisation saisonnière des surfaces en herbe chez des éleveurs. (à l'automne, en fin d'hiver)
- Mise en place de SIE obligatoires chez des cultivateurs.
- Une activité connue, déjà en place chez d'autres.

OPPORTUNITÉ : répondre à une demande participer à une dynamique territoriale

AVANTAGES

- Fertilisation des surfaces.
- Nettoyage des parcelles (chaumes, refus), réduction des galeries de rongeurs, amélioration de la flore.
- Développement de relationnel.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Relation franche, Règles claires et respectées.
- Communiquer avant et pendant.
- Développement du relationnel.
- Des résultats en matière d'intérêts agronomiques.

- Manque de reconnaissance sociale de participer à la dynamique du territoire.
- Calage « technique » à faire (cas du pâturage du colza, différent des dérobées).

LA COOPÉRATION

Une demande de l'éleveur aux agris (des partenaires « se connaissant » auparavant ou relation préexistante à l'installation).

- Multi-acteurs et lieux.
- Faibles distances : 10-15 km / 3-10 km.
- L'éleveur amène son troupeau sur les parcelles à pâturer par les ovins : chaumes de céréales /dérobées /CIPAN /Colza /Luzerne et Prairies.
- de juillet ou de l'automne à mi-mars (chaumes, CIPAN, Prairies), de mi-octobre à fin décembre (dérobées, colza).
- Contrat verbal ; Contrat moral.
- Les parcelles et les planning sont définis selon les besoins des parties.
- Pas de transaction financière (d'où « vaine pâture »).
- Semences fournies par l'éleveur pour les dérobées pâturées et semis réalisés par le cultivateur.
- Clôtures mises en place par éleveur.

RUPTURES D'ÉQUILIBRE

- Départ en retraite.
- Evolution du système proposant de la pâture : pâture pour lui même de plus en plus.
- Tensions sur les ressources fourragères (sécheresses et méthanisation).

BESOIN : permettre le fonctionnement ou le développement d'une la troupe ovine

- Peu de surfaces.
- Système basé structurellement sur ce concept d'autonomie territoriale.
- Dév. du troupeau.

AVANTAGES

- Alimentation pour l'engraissement des agneaux.
- Valorisation de ressources qui seraient perdues - ressource fourragère à moindre coût.
- Réduction du risque parasitaire.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Bien connaître les attentes-contraintes de l'autre.
- Respecter les parcelles, respecter le planning.
- Communiquer avant et pendant, aller vers l'autre.
- Entretenir le relationnel.
- Disponibilité de la ressource dans le temps même si irrégulière.

- Mise à disposition en l'état > qualité et quantité hétérogène, irrégulière.
- « Sentiment d'en profiter » même si la ressource ne serait pas valorisée.
- Mise à jour du bordereau de localisation quand les animaux changent souvent de parcelle.

DÉPART

AVANTAGES / FACTEURS D'ÉQUILIBRE

MENACES

Achat/Vente entre agriculteurs - cas de l'achat de concentrés par un éleveur à un cultivateur



CULTIVATEUR

- Connaissance de besoins d'éleveurs exprimés dans un collectif, bouche à oreille... (aliment AB, betteraves, céréales ...).
- Production de sous produits (tourteau, son).
- Souhait de travailler ensemble.

AVANTAGES

- Moins de contraintes que de livrer à un collecteur.
- Simplicité du cahier des charges
- Plus value économique.
- Valorisation, évacuation d'un sous-produit.
- Limite les fluctuations de trésorerie.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Même si facturation, travailler dans un bon esprit.
- Sentiment gagnant-gagnant.
- Intégrer les besoins et contraintes de chacune des parties.
- Respect des engagements.
- Continuité de services : le vendeur oriente vers un autre vendeur s'il arrête.

OPPORTUNITÉ :
Développer une activité pour répondre au besoin d'éleveurs
Valoriser ses sous produits
Dynamiser le territoire rural

LA COOPÉRATION

Du « Bouche à oreille », de « fil en aiguille » : achat de concentrés suite à des achats antérieurs de paille, fourrage.

- Achat de matières 1^{ères} (son, betteraves...) ou d'un mélange fermier fait par le cultivateur à la demande (cas le plus élaboré, résultat d'une évolution).
- Distance de 20 à 60 km (voire 70 km pour AB).

- Le cultivateur produit et livre ou l'éleveur vient chercher en une ou plusieurs fois.
- Transport en benne ou en big bag.
- L'organisation peut aller jusqu'à réaliser l'assolement en fonction des besoins des éleveurs.
- Nécessité de préparation (mélange, aplatissage...), intervention éventuelle d'un presta.
- Equipement du vendeur en séchoir (garantie/ qualité céréales).

- « Contrat » verbal une fois l'entente initiale faite ; Facture.
- Prix éventuellement affiché à la ferme.
- Analyses réalisées par le vendeur ou l'acheteur.
- Le prix de marché et le coût de production servent de référence ; révision annuelle mais lissée pour limiter les fluctuations.

RUPTURES D'ÉQUILIBRE

- Non-paiement
- Marché concurrentiel : se laisser tenter par « plus près », par la volatilité des cours du marché, ...
- Arrêt de la production (betteraves)
- Réglementation de la vente

ELEVEUR

BESOIN : un approvisionnement sécurisé local, en circuit court

- Eleveurs sans potentiel de cultures.
- Eleveurs qui devrait passer par de la prestation car peu d'ha à cultiver.
- Besoin d'aliment spécifique (aliments AB ; betteraves).

AVANTAGES

- Moins cher, rapport qualité / prix, moins volatil.
- Création d'un réseau de connaissances, relationnel.
- Moins de contraintes / livraison commerciale (si proche).

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Tourteaux : un prix 10 à 15% moins cher.
- Sentiment gagnant-gagnant.
- Engagement dans la durée.
- Confiance = payer régulièrement et rapidement.
- Cas matières 1^{ères} : Prend plus de temps qu'acheter un aliment du commerce, gestion des rongeurs / céréales
- DLU courte sur aliment fermier
- Distance (temps, risques sur la route...).
- Savoir anticiper car contractualisation sur un volume / achat d'aliment du commerce plus souple.

Un prix qui évoluerait/prix de marché cf équilibre, se laisser tenter par un aliment du commerce un moment plus avantageux (réfléchir long terme), arrêt de la production (betteraves), adéquation volumes produits/ besoins (existe partenariat entre « vendeurs » pour sécuriser), réglementation / vente de céréales brutes (a minima aplaties), concurrence plus près, non paiement.

DÉPART

AVANTAGES / FACTEURS D'ÉQUILIBRE

MENACES

Achat/Vente entre agriculteurs - cas de l'achat de fourrages



CULTIVATEUR

- Implantation ou augmentation de surfaces en vue d'aides ou en raison de contraintes réglementaires ou agronomiques
- Arrêt de l'élevage
- Favoriser les éleveurs plutôt que d'autres débouchés (méthanisation, marchand de fourrages)

AVANTAGES

- Economique (aides + vente)
- Agronomique / diversification assolement
- Relationnel-soutien entre agriculteurs

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Intégré dans un partenariat plus large
- Souhait de favoriser l'élevage / autres débouchés possibles
- Accord sur prix avec compréhension des contextes de chacun : « je n'optimise pas la rentabilité à 100 % mais je m'y retrouve, sans y passer beaucoup de temps »
- Fonctionnement assez simple et souple (réajustement annuel)
- Proximité faible distance
- Confiance (communication, paiement, respect parcelle et délai réalisation chantier)

Peu de difficultés évoquées ; Demande de l'organisation et du travail

LA COOPÉRATION

OPPORTUNITÉ OU BESOIN :
 Valorisation de surfaces en herbe obligatoires ou diversification d'assolement

Proposition de fourrages à des éleveurs.
 Démarchés par éleveurs en recherche

Distance de 5 à 10 km (sur pied)
 à 60 km (Montagne-Plaine)

Sur pied :

- Implantation et fertilisation par le vendeur - Récoltes par l'acheteur qui pèse et analyse le taux MS. Qualité gérée par l'acheteur
- Bilan en fin d'année fourragère
- Tarif à la TMS, à l'ha, à la botte
- Fixation prix barème CA

Rendu ferme :

- Récolte et livraison par le vendeur,
- Prix négocié tous les ans mais sans spéculation,
- Pas de garantie de qualité
- Contrat verbal-moral, Facture
- Un cas de contrat formalisé
- Coopérations récentes (1-2 ans) à anciennes (>15-20 ans)

RUPTURES D'ÉQUILIBRE

- Dépendance partielle à l'évolution des aides PAC
- Méthanisation, Spéculation
- Aléas récurrents : climat, sangliers...

ELEVEUR

OPPORTUNITÉ OU BESOIN :
 Sécurisation des ressources fourragères

- Contexte fourrager tendu (intensif),
- Elevage qui augmente (intensification),
- Répétition d'aléas climatiques

AVANTAGE

Sécurisation du bilan fourrager en local

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Intégré dans un partenariat plus large
- Accord sur prix avec compréhension des contextes de chacun « je comprends que pour lui, il faut aussi comparer la rentabilité avec d'autres productions »
- Confiance (communication et paiement)

Peu de difficultés évoquées ; Demande de l'organisation et du travail

DÉPART

AVANTAGES / FACTEURS D'ÉQUILIBRE

MENACES

Echanges entre agriculteurs : cas matériel ou travaux contre Fourrage



CULTIVATEUR

- DÉPART**
- Arrêt de l'élevage.
 - Pas de moyens financiers pour avoir certains matériels de cultures.

BESOIN :

- Valorisation de surfaces en herbe obligatoires
- Limiter les investissements en matériel

AVANTAGES

- AVANTAGES / FACTEURS D'ÉQUILIBRE**
- Moins de matériel ou prestation (fenaison).
 - Valorisation des surfaces.
 - Intérêt agro / Implantation de PT dans l'assolement cultures.
 - Fourrage valorisé localement.
 - Renfort de la cohésion entre agris ; échanges techniques.
 - Solution / facturation pas possible en statut GAEC.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Etre honnête, respect des personnes et des parcelles
- Souplesse et réactivité.
- Personne sur qui on peut compter n'importe quand.
- Concertation, point annuel qui permet l'équilibre de l'échange et l'expression.
- Pas de sortie d'argent.

MENACES

Dépendance / matériel

LA COOPÉRATION

- Faibles distances (5 à 20 km).
- Récolte d'herbe, de paille... chez le cultivateur contre tout ou partie de la récolte pour l'éleveur.
- Travaux par l'éleveur ou répartis (ex : fenaison par l'éleveur, pressage des bottes par le cultivateur).
- Possibilité d'élargissement à d'autres travaux (au-delà de la récolte fourrage-paille).
- Une seule coupe si parcelle éloignée, possibilité de foin et regain si proche.
- Contrat verbal, tous les ans
- Quantité échangée : fait l'objet a minima jusqu'à à une comptabilité précise des valeurs de chaque biens échangés.
- Pesée de balles, analyses MS sur certains fourrages (payées par l'éleveur)

ELEVEUR

- OPPORTUNITÉ
OU BESOIN :**
- Améliorer l'autonomie
 - Sécuriser le bilan fourrager

- Surfaces en herbe retournées pour céréales => perte autonomie (transition arrêt élevage).

- Sécurisation en fourrages à proximité.

AVANTAGES

- Moins de matériel ou prestation (presse).
- Amortir le matériel par les travaux réalisés.
- Sécurisation de l'autonomie (quantité, prix moins spéculatif).
- Ressource en fourrage à proximité.
- Relationnel avec d'autres agriculteurs.
- Solution / facturation pas possible en statut GAEC.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Confiance mutuelle, honnêteté (mais aussi bien peser...).
- Concertation.
- « Bon deal ».

- Opération peu intéressante en cas de petite récolte.
- Suivi (enregistrements) pour équilibre des échanges

Echanges entre agriculteurs : cas accès aux aides contre Fourrage



CULTIVATEUR

- Implantation d'herbe dans le cadre de MAE.
- Diversification de l'assolement (agronomie).
=> débouché si légumineuse fourragère ?
- Pas de matériel de récolte.

- BESOIN :
- Valoriser une diversification de l'assolement, la mise en place de surface en herbe...
 - Personne de confiance.

LA COOPÉRATION

-
- Implantation par le cultivateur bénéficiaire de l'aide.
 - Récolte sur pied par l'éleveur si proche (4km/20km).
 - Récupération de foin pressé au champ par un tiers si éloigné (65 km).
 - Mise en relation dans un cadre spécifique : cercle amical proche ou via un intermédiaire
 - Contrat verbal, tous les ans.

ELEVEUR

- OPPORTUNITÉ :
- Rendre service
 - Stock de sécurité
 - Fourrage « gratuit »

- ←
- Eleveur qui ne touche pas l'aide légumineuse.
 - Eleveur prêt à rendre service.
 - Eleveur en recherche de fourrages.

AVANTAGES

- Valorisation économique des surfaces.
- Plus value agronomique dans l'assolement.
- Renforcement cohésion entre agriculteurs.

AVANTAGES

- Renforcement du relationnel ; cohésion entre agriculteurs.

Dépendance / matériel

- Pas de conviction ou motivation ; engagement MAE « contraint ».
- Arrêt ou modification des aides et MAE

DÉPART

AVANTAGES

MENACES

Echanges entre agriculteurs : cas Ferti organique contre Fourrage



CULTIVATEUR

- DÉPART**
- Doit ramener de la matière organique sur ses sols.
 - Conversion AB (Polyculteur-élev.) : Excédent de fourrages mais besoin de fumier.
 - Des sous produits disponibles : coupe de trèfle porte graine, fannes de pois, ...
 - Des surfaces en herbe obligatoire sans élevage.

AVANTAGES

- Economie en fertilisation minérale.
- Intérêt du fumier pour la structure du sol / fientes de volailles « produit stabilisé », en AB, ...
- Relations humaines entre agriculteurs.
- Donne une utilité à la coupe de trèfle ou aux fannes.
- Intérêt du digestat solide / libération plus longue de l'azote.

- Distance (coût transport).
- Recours à du matériel pour épandage, transport.
- Expérience passée qui n'a pas marché : « Ne savait pas ce qu'il voulait ».

RUPTURES D'ÉQUILIBRE

- Changement de génération, retraite.
- Concurrence des méthaniseurs, spéculation sur la paille.
- Sécheresse / baisse productivité fourrages.
- Base de négociation de départ pas solide.

LA COOPÉRATION

- 1^{ère} coupe de trèfle porte graine, fannes de pois, paille... contre du fumier.
- (la 2^{ème} coupe de trèfle, après graine, est plus grossière et valorisée par un élevage ovin)
- Coupes de luzerne non valorisées en déshydratation contre des fientes de volailles.
- Herbe ou paille contre du fumier.
- Herbe contre du digestat de méthaniseur.

- Récolte et transport du fourrage faite par l'éleveur.
- Transport du fumier et épandage à la charge du cultivateur... (sauf cas du digestat où fait par l'éleveur).

- Quantités de fourrages variables selon années (selon assolement et rdt de l'année) Ratios d'échanges variables selon coopérations (basé sur K pour digestat / compenser export fourrage luzerne).
- Distance de 6 à 50 km.*

- Coopération souvent ancienne portant dans un 1^{er} temps sur échange paille-fumier.
- Contrat verbal, reconduit tous les ans.

- Analyses sur fumier et fourrages : fait ou pas selon coopération.
- Echange enregistré dans plan d'épandage.

FACTEURS D'ÉQUILIBRE

- Mêmes valeurs, goût du travail bien fait, fiabilité, confiance.
- Prendre en considération les besoins de chacun, intérêt réciproque.
- Respect des parcelles, du souhait du cultivateur de libérer les parcelles rapidement.
- Communiquer en amont des travaux ; souplesse et réactivité.
- Ne pas vouloir tout compter ou être rigide sur un ratio, réfléchir sur du long terme.

ELEVEUR

- BESOIN ET OPPORTUNITÉ :**
- Autonomie
 - Optimisation conduite animale

- Besoin de sécuriser le bilan fourrager.
- Recherche fourrage de bonne valeur alimentaire hors maïs car gain en achat de concentrés/niveau de production.
- Potentiel agronomique limité « Avec nos terres, des fourrages de cette qualité on ne sait pas faire, donc on préfère faire chez les autres ».
- Ressources extérieures en protéines AB très onéreuses.

AVANTAGES

- Sécurisation bilan fourrager.
- Fourrages de qualité.
- Enlever les intermédiaires, appro. en local.

- Distance (temps, fuel). Situation de demandeur => ne peut être regardant sur le ratio d'échanges.
- Difficultés de récolte de la luzerne.
- Perte de fertilisant à compenser par achat d'engrais minéral.
- Pas de récolte si pas assez de rendement.

DÉPART

AVANTAGES

MENACES