

## Complémentarité céréaliers-éleveurs : Construire un partenariat gagnant-gagnant

### Pourquoi se lancer dans une coopération ?

#### Une multitude de partenariats possibles



##### Mise à disposition de surfaces à pâturer

- Pension d'animaux chez un cultivateur
- Pâturage de surfaces extérieures



##### Achat / Vente de concentrés ou fourrages

##### Echanges de Matières / Prestations :

- Matériel / Travail / Accès aux aides /
- Matières organiques contre Fourrages



#### Pour une relation gagnant-gagnant

##### « Céréaliers »

Apports de MO Entretien de parcelles

Valorisation de surfaces

Diversification assolement

Accès à des aides

Economies de matériel  
Relationnel, Dynamique territoriale

##### « Eleveurs »

Equilibre du bilan fourrager

Réduction de la volatilité

Aliments locaux ou de qualité (AOP, Bio, riches en protéines, ...)



#### Basée sur des valeurs partagées

Engagement  
Dialogue  
Confiance  
Proximité  
Souplesse  
Respect

## Complémentarité céréaliers-éleveurs : Construire un partenariat gagnant-gagnant

### Les étapes pour construire son partenariat



#### 1 Formaliser son besoin ou son offre

Se poser les bonnes questions :

- La **nature** de mon besoin ou de mon offre
- Mes **exigences/contraintes** :  
→ Période , Qualité et Quantité , Forme, Distance
- **Qui fait quoi, Quel équipement**
- Le **type** de partenariat
- Un **Contrat** écrit ou verbal
- La **Durée** de la coopération



#### 2 Définir son prix ou sa valeur

Evaluer la valeur des produits  
Que l'on soit ou pas dans une relation monétarisée

Des repères :

**Coût de production**

**Prix de revient**

**Prix d'équivalence ou d'opportunité**

Une calculatrice a été élaborée avec des références locales



#### 4 Trouver le bon partenaire

Différentes plateformes numériques existent et quelques exemples ont été recensés dans le cadre du projet



#### 3 Sécuriser le partenariat

- Se mettre d'accord, échanger
- Faire le point sur la réglementation



Quelques points de vigilance :

- Il faut être Organisme collecteur pour vendre des céréales
- Mise à disposition de surfaces : < 1 an
- GAEC, EARL, SCEA ne peuvent pas faire de prestation de service ni d'achat / revente

## Complémentarité céréaliers-éleveurs : Construire un partenariat gagnant-gagnant

### Focus : Définir son prix

#### Le coût de production

Ensemble des coûts réels pour un ha, ramené à la tMS récoltée

#### Le prix de revient

Coût de production, en déduisant les aides perçues par ailleurs

#### Le prix d'équivalence

Prix à atteindre pour dégager la même rentabilité qu'une autre production possible sur la surface concernée



→ Plus adapté pour les fourrages issus de prairies permanentes

Ex. : Herbe sur pied, foin, enrubannage, ensilage d'herbe, ...

→ Généralement utilisé pour les fourrages implantés sur les terres arables

Comparaison à une autre culture

#### Autres facteurs à prendre en compte :

- ✓ Prendre en compte la **qualité de la ressource** dans la détermination du prix ?  
→ Plutôt s'orienter vers une obligation de moyen (date/stade de récolte, hauteur de fauche, ...)
- ✓ Intégrer les **frais de transport**
- ✓ Limiter les **variations de prix interannuelles**  
→ Encadrement, « tunnel de prix »



## Complémentarité céréaliers-éleveurs : Construire un partenariat gagnant-gagnant

### Exemple de la luzerne

#### Les atouts de la luzerne

Pour le système de culture

Economique en **produits phytosanitaires**

Autonome en **azote**

Système racinaire profond et pivotant

**Diversification** de l'assolement

↘ IFT

↘ **Charges en azote**

**Structuration** des sols

Limitation de l'érosion

Accès aux éco-régimes de la **nouvelle PAC**

-40 à -60 kgN/ha  
+ 6 q/ha  
pour le blé suivant

Pour le système d'élevage

Riche en **protéines**,  
Fibres, cellulose,  
vitamines

Pâturage, foin,  
enrubannage,  
ensilage ou  
déshydratée

↘ **Charges en aliments**

Consolidation du **Bilan fourrager**

#### Définir le prix : exemples de calculs

Exemple :	Coût de production sur pied	Coût de production rendu bâtiment	Prix de revient sur pied	Prix d'équivalence Luzerne déshy	Prix d'équivalence Maïs grain
2 enrub. + 1 foin = 7 tMS/ha	62 €/tMS	150 €/tMS	41 €/tMS	85 €/tMS	89 €/tMS
3 enrub. + 1 foin = 11 tMS/ha	44 €/tMS	127 €/tMS	31 €/tMS		61 €/tMS

Tous les prix intègrent la main d'œuvre  
Références 2021 - Prix de l'azote : 1 €/uN ; Coût horaire main d'œuvre : 18 €/ha ; Aide couplée légumineuse : 149 €/ha ; Prix Maïs grain : 160€/T séchage déduit

#### Points de vigilance

- ✓ **Vente récoltée** : Etiquetage et facturation obligatoire
- ✓ **Vente sur pied** : /!\ à la requalification en bail rural dans le cas d'une cession exclusive et continue à un même agriculteur
  - Vendre annuellement à plusieurs acheteurs
  - Ou rédaction d'un contrat-cadre (engagement sur plusieurs années)