



HAL
open science

CER'EL - Créer les outils d'approche humaine, organisationnelle et juridique pour développer des complémentarités territoriales et des synergies locales entre systèmes spécialisés CERéales/grandes cultures et systèmes d'ELevages.

Anne Brunet, Marion Petrier, Véronique Moulin, Benoît Foisnon, Fabien Guérin, Isabelle Desdorides, Charly Maudet, Olivier Pagnot, Romain Branchu, Charlène Mignot, et al.

► **To cite this version:**

Anne Brunet, Marion Petrier, Véronique Moulin, Benoît Foisnon, Fabien Guérin, et al.. CER'EL - Créer les outils d'approche humaine, organisationnelle et juridique pour développer des complémentarités territoriales et des synergies locales entre systèmes spécialisés CERéales/grandes cultures et systèmes d'ELevages.. Innovations Agronomiques, 2019, 71, pp.81-94. 10.15454/3mptr0 . hal-02172500

HAL Id: hal-02172500

<https://hal.science/hal-02172500v1>

Submitted on 4 Nov 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - ShareAlike 4.0 International License

CER'EL - Créer les outils d'approche humaine, organisationnelle et juridique pour développer des complémentarités territoriales et des synergies locales entre systèmes spécialisés CERéales/grandes cultures et systèmes d'Elevages

Brunet A.¹, Petrier M.², Moulin V.³, Foisnon B.⁴, Guérin F.⁵, Desdorides I.⁶, Maudet C.⁷, Pagnot O.⁸, Branchu R.⁹, Mignot C.¹⁰, Beguin E.¹¹, Le Guen R.¹², Lhomme MJ.¹³

¹ Chambre régionale d'agriculture du Centre-Val de Loire – 13 av. des Droits de l'Homme, F-45000 Orléans

² Chambre d'agriculture du Cher – 2701 route d'Orléans, F-18230 Saint Doulchard

³ FDGEDA du Cher - 2701 route d'Orléans, F-18230 Saint Doulchard

⁴ Chambre d'agriculture du Loir et Cher – 11 rue Louis Joseph Philippe, F-41000 Blois

⁵ Chambre d'agriculture de la Mayenne – 2 rue de la Fougetterie, F-53200 Azé

⁶ Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres – Maison de l'agriculture, F-79231 Prahecq

⁷ Chambre d'agriculture de Vendée – 21 boulevard Réaumur, F-85013 La Roche sur Yon

⁸ Chambre d'agriculture de la Vienne – 2133 route Chauvigny, F-86550 Mignaloux Beauvoir

⁹ FDCUMA des Deux-Sèvres – 11 rue de Verdun, F-79201 Parthenay

¹⁰ FR CIVAM Poitou Charentes – 9 route de Châtelleraut, F-86300 Chauvigny

¹¹ Institut de l'Elevage – Maison Nationale de Eleveurs, 149 rue de Bercy, F-75595 Paris

¹² ESA d'Angers – 55 rue Rabelais, F-49007 Angers

¹³ LEGTA de Vendôme – Areines, BP 106, F-41106 Vendôme

Correspondance: anne.brunet@centre.chambagri.fr

Résumé

Face aux limites de la spécialisation des systèmes d'exploitation de grandes cultures et d'élevages, une nouvelle complémentarité à bénéfices communs est nécessaire. Il s'agit de « recréer un système » pour une agriculture plus durable au niveau des territoires et non plus seulement au sein des exploitations.

Le projet CER'EL s'est ainsi intéressé aux ressorts sociologiques, organisationnels et juridiques pour établir une complémentarité territoriale innovante entre systèmes spécialisés de grandes cultures et d'élevages. En s'appuyant sur sept territoires pilotes représentant la diversité des situations rencontrées dans les trois régions partenaires (Centre – Val de Pays de la Loire et Nouvelle Aquitaine), le projet CER'EL a permis d'identifier des clefs de développement des complémentarités (analyse sociologique) et d'élaborer des outils concrets permettant aux conseillers d'accompagner les agriculteurs dans l'émergence, la stabilisation, la formalisation et la sécurisation des échanges : un guide méthodologique, des vidéos d'expériences réussies, des fiches méthodes et témoignages, ainsi qu'un guide juridique.

Mots-clés : spécialisation, zones ateliers, sociologie, analyse coûts-bénéfices, cadre juridique

Abstract: CER'EL – Developing synergies between crop and livestock systems through a social, organisational and legal approach

The agricultural specialization currently faces some limits. New synergies between crop and livestock systems with mutual benefits seem necessary. These new crop-livestock systems offer a solution for a more sustainable agriculture on the scale of farms but also territories.

The project aimed at promoting partnerships between crops and livestock specialized systems on a territory scale, focusing on sociological, organizational and legal issues. The action was based on 7 experimental groups in 3 different French regions (Centre-Val de Loire, Pays de la Loire, Nouvelle Aquitaine). The main objective was to analyse obstacles and catalysts to create complementarities at a territory scale. The project identified key elements to develop complementarities (sociological analysis) and created new tools to support farms for emergence, stabilisation and formalisation of the exchanges and for securing them: a methodological guide, videos of successful experiences, testimonies and methods records and a legal guide.

Keywords: specialization, farm resilience, socio-economy, cost-efficiency, legal framework

Introduction

Autonomie dans les élevages, coût de l'aliment, coût énergétique, coût des engrais minéraux, attentes environnementales mais aussi et surtout liens entre agriculteurs, solidarité au sein du monde agricole ont été les principales motivations du projet CER'EL. Si les systèmes ont aujourd'hui évolué vers plus de spécialisation et que le modèle de polyculture-élevage pourtant d'une efficacité reconnue sur le plan de la durabilité des systèmes est difficile à « remettre » en œuvre à l'échelle de l'exploitation après spécialisation, il s'agit d'évaluer les possibilités réelles, au-delà du technique et de l'économique, de mettre en œuvre une polyculture-élevage à l'échelle des territoires. Cette complémentarité territoriale a été identifiée par les centres de recherche notamment l'INRA, les universités, l'ESA d'Angers (partenaire du projet) comme l'une des pistes d'avenir pour l'agriculture française afin de répondre aux enjeux environnementaux et aux attentes de la société tout en conservant une identité, un sens à la production et sa compétitivité. Elle est aussi un enjeu en matière de transmissibilité et donc de survie des systèmes d'élevage dans un contexte économique tendu. En grandes cultures, elle interroge sur la possibilité de « vivre » sans élevages et sans éleveurs. Elle est sans aucun doute un facteur important de la résilience des systèmes agricoles et au métier d'agriculteur qui y est lié, des filières et des territoires ruraux. Elle interroge sur la rupture en cours entre élevages et grandes cultures.

Afin de produire les analyses et les outils leviers permettant le développement de complémentarités entre systèmes spécialisés grandes cultures et élevages, les partenaires de CER'EL ont travaillé autour de trois objectifs opérationnels :

- **Identifier**, dans l'organisation des exploitations et des structures qui les accompagnent, les **leviers et les freins qui permettent de créer du lien, de favoriser la complémentarité** au-delà des clivages entre systèmes.
- **Créer un cadre juridique clair** permettant de gérer la relation céréaliier/éleveur dans une relation gagnant/gagnant à moyen terme (notamment sur les relations contractuelles et l'établissement des prix).
- **Tester au travers de sept groupes pilotes la réalité des complémentarités** territoriales ainsi que leurs impacts potentiels et réels notamment en matière de durabilité de l'agriculture afin d'en tirer des enseignements généraux.

Le projet CER'EL s'est inspiré du cadre méthodologique des « zones ateliers », définies comme des dispositifs de recherche interdisciplinaire, de dimension régionale, dont l'objet est d'étudier et de comprendre les relations entre une société et son environnement. Les partenaires se sont ainsi appuyés sur sept zones tests regroupant des céréaliiers et éleveurs spécialisés, intéressés pour développer des partenariats et en retirer des bénéfices mutuels. C'est au travers de ces sept groupes pilotes et de leur démarche de formalisation de complémentarités pérennes, que les partenaires ont pu identifier les besoins, les freins/leviers et bâtir les méthodes et outils d'accompagnement.

1. Volet sociologique

L'objectif du volet sociologique du projet CER'EL était double :

- Identifier les déterminants sociologiques des dynamiques de conflit ou de coopération entre céréaliers et éleveurs.
- Identifier les conditions dans lesquelles les agriculteurs situés dans ces deux types de position peuvent passer d'une dynamique de tension ou de conflit à une dynamique de dialogue et d'action collective.

Piloté par le LARESS de l'ESA d'Angers, ce volet a reposé sur deux enquêtes (en 2014 puis 2016) auprès de 120 agriculteurs et sur l'observation des dynamiques des groupes pilotes de CER'EL.

1.1 Typologie des coopérations intra et extra sectorielles

Intra ou/et extra sectorielles, formelles ou/et informelles, monétarisées ou non, de natures et d'objets très divers, selon les territoires, leur histoire, les classes d'âge, etc : il s'est avéré complexe d'établir une typologie de l'ensemble des coopérations entre agriculteurs intégrant ces différentes caractéristiques. Ces échanges à la nature et aux modalités très diverses sont cependant nombreux : **3 coopérations différentes ou distinctes en moyenne par agriculteur**, ce qui justifie l'intérêt du projet CER'EL. Quatre grands types de coopération ont été identifiés : l'entraide entre producteurs (concernant le travail mais aussi l'échange de matériels, de produits, de parcelles, etc...), l'achat de matériels ou de produits en commun, l'échange ou les achats/ventes de terres et enfin les échanges d'idées.

Plus précisément, il ressort des deux enquêtes (moyenne pondérée) que :

- 16% des coopérations ont pour objet des travaux en commun (entraide entre pairs) ;
- 37% des coopérations ont pour objet le partage de matériels, via les CUMA, ou l'achat en copropriété de matériels ;
- 25% des coopérations concernent l'achat en commun de produits ou de fournitures (semences, fioul, intrants, etc) ;
- 17% concernent le troc de produits contre effluents ;
- 5% des coopérations seulement sont l'objet d'échanges marchands de produits ou de terres. La majorité des échanges se réalise sous la forme la plus simple de don/contre-don.

Si les achats/ventes de terres ne représentent que moins de 2% des coopérations, ils n'en sont pas moins économiquement décisifs tout en constituant souvent la pierre d'achoppement des bonnes relations intersectorielles portées par les valeurs de confiance mutuelle et de solidarité.

La plupart des échanges répondent d'abord à des motifs économiques mais ils relèvent aussi, pour 95% d'entre eux, d'un groupe social qui s'entraide. **Les valeurs d'entraide entre agriculteurs et de solidarité restent essentielles.** Organisation, économie et relationnel sont les trois raisons premières pour coopérer. La notion de libre-arbitre apparaît également comme un élément important, quelque soient ou presque les vecteurs de collaboration observés.

Il ressort également du travail d'enquête que :

- 60% des coopérations sont intersectorielles,
- 39% des échanges sont intra sectoriels : 15% pour les céréaliers, 24% entre éleveurs ou polyculteurs-éleveurs (Figure 1).

On note la proportion non négligeable de travaux partagés entre éleveurs et céréaliers, dont le clivage socio-professionnel relève souvent davantage de stéréotypes que de réalités sociales locales systémiques (Figure 2).

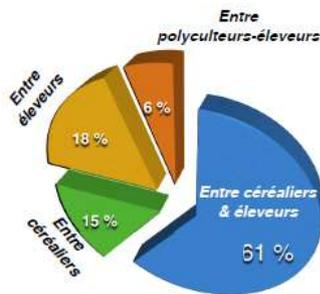


Figure 1 : Répartition des coopérations par secteurs de production (source : 1^{ère} enquête)

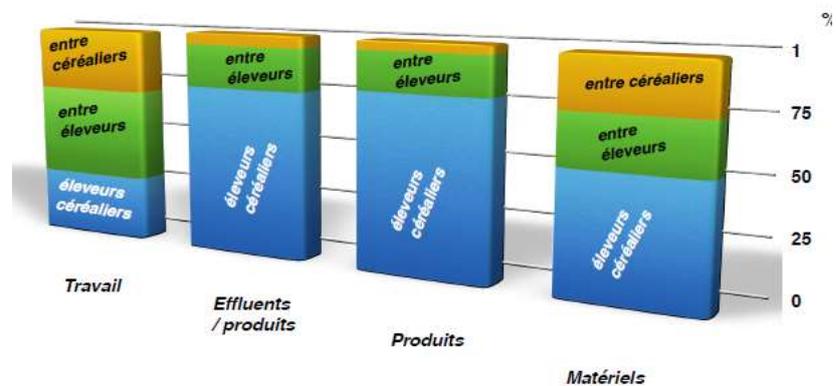


Figure 2 : Répartition des principaux types de coopération par secteur de production (source : 1^{ère} enquête)

Confiance mutuelle et proximité géographique apparaissent au travers des enquêtes comme les **deux conditions sine qua non pour collaborer entre agriculteurs**. La confiance est la première condition d'une coopération réussie citée par les agriculteurs (42% à la première enquête, 50% à la deuxième). La proximité géographique est la seconde condition nécessaire à la bonne conduite et à la pérennité des échanges : une proximité matérielle qui induit sans doute une proximité relationnelle.

Il ressort également du travail d'enquête que **la plupart des coopérations sont non marchandes voire non monétarisées** :

- 68% des échanges entre agriculteurs ne sont pas monétarisés, relevant principalement du troc, voire de dons.
- Moins d'un tiers des coopérations (31%) sont monétarisées, généralement sous forme d'achats/ventes de produits réalisés directement entre agriculteurs.

Il est intéressant de noter que 36% procèdent à des échanges paille/fumier, ce qui conforte la pertinence et l'importance des complémentarités intersectorielles dites « nouvelles », régissant notamment les coopérations entre éleveurs et céréaliers. Dans ce cas, échange ne signifie pas gratuité.

En matière de coopération, pratiquement tous les agriculteurs s'appuient d'abord sur leur réseau relationnel, la proximité des échanges et la connaissance concrète de leurs partenaires. S'ils considèrent des interventions tierces utiles, c'est pour mettre en relation de potentiels coopérateurs qui ne se connaîtraient pas, pour initier le dialogue, ou bien pour aider à la rédaction d'un contrat afin de rassurer mutuellement les partenaires, accorder les prix, etc, mais sans que s'exerce sur eux la moindre autorité. Ces producteurs précisent que ces médiations ou entremises doivent se traduire par une charge administrative minimale et souhaitent conserver une autonomie de décision.

Les agriculteurs sont plutôt réticents à la formalisation de leurs échanges : seules 12% des transactions sont contractualisées entre producteurs, généralement sans intervenant extérieur.

Les coopérations entre agriculteurs, qu'elles soient intra ou intersectorielles, monétarisées ou non, formalisées ou non, n'en sont pas moins fragiles et peuvent conduire à des échecs (13% des échanges recensés dans la première enquête ont été interrompus).

1.2 Le clivage éleveurs/céréaliers : mythe ou réalité ?

L'examen de plusieurs indicateurs a montré à la fois une forte prédisposition à la **solidarité** entre agriculteurs et une propension à l'indépendance, voire à l'**autonomie** sous toutes ses formes (économique, agronomique, sociétale, commerciale). Ces deux traits de caractère sociétaux des agriculteurs à l'égard de leur environnement et de leurs homologues ont un poids important dans les échanges qu'ils peuvent opérer entre eux.

Dans les territoires mixtes où cohabitent céréaliers et éleveurs, la « supériorité » des céréaliers sur les éleveurs se cristallise souvent autour de questions foncières. Le clivage céréaliers/éleveurs est perçu via des griefs que nourrirait les éleveurs à l'encontre des céréaliers, dont la condition générale est globalement perçue comme privilégiée par rapport à la leur, lesquels adopteraient parfois une posture condescendante à leur encontre.

Cependant, ces sentiments ou attitudes semblent davantage relever de stéréotypes abstraits ou d'une hypothèse d'école vite adoptée que de réalités de terrain tangibles. On est loin d'une « guerre sociale », notamment à l'échelle locale où rapprochements humains et affinités se conjuguent à l'efficiace et au bien-fondé d'échanges complémentaires.

1.3 Confirmation/infirmité des hypothèses de travail

Afin d'étayer la conduite des entretiens, des hypothèses de travail avaient été formulées au démarrage du projet. Elles ont été confirmées ou infirmées par les résultats des enquêtes terrain.

▪ Les perceptions d'une catégorie par l'autre sont sans incidence sur les échanges

L'hypothèse initiale présupposait que les polyculteurs-éleveurs (ou éleveurs) et les céréaliers avaient une « perception socio-professionnelle négative » ou assez « négative » les uns des autres. Or, d'après la première enquête, seuls 29% du total des interviewés seraient moins enclins à coopérer avec leurs homologues contre 71% qui déclarent au contraire avoir une « perception positive » ou « plutôt positive » de leurs homologues ou pour lesquels cette question ne se pose pas. Ces considérations n'influencent cependant pratiquement pas les échanges entre les deux partis, d'après la même enquête.

▪ De « nouveaux céréaliers » légèrement plus coopératifs que les anciens

L'hypothèse présupposait que les ex-polyculteurs-éleveurs devenus « nouveaux céréaliers » (aucun cas inverse rencontré lors de l'étude) coopéraient davantage que leurs anciens, « céréaliers purs ». De fait, les résultats qualitatifs la confirment, probablement eu égard aux traditions d'échange et d'entraide des polyculteurs-éleveurs de jadis ou d'aujourd'hui, mais pas de manière fortement marquée. Cette « micro-tendance » pourrait cependant être variable selon les territoires.

▪ Les valeurs humaines prédisposent aux coopérations

L'hypothèse présupposait l'importance primordiale de la confiance mutuelle, de *la qualité du relationnel*, comme principal prérequis à tout échange pérenne. Ce sont effectivement des « valeurs humaines », non quantifiables - auxquelles il faudrait probablement associer des valeurs sociétales (environnementales, ayant trait au bien-être animaux, à la santé et aux goûts évolutifs des consommateurs) - accolées aux intérêts technoéconomiques, agronomiques, et là encore sociétaux (c'est-à-dire aussi politiques) qui prédisposent d'abord aux coopérations, notamment *intersectorielles*. C'est en tout cas ce que confirment les deux enquêtes : la clef de voûte des échanges semble bien être *la confiance mutuelle* : plus le « relationnel » est bon, plus on coopère et inversement, sans distinction de secteur.

▪ Des agriculteurs « non conventionnels » plus volontaristes en matière de coopération

Cette hypothèse présupposait que les agriculteurs « non conventionnels », dont les produits sont estampillés de diverses appellations ou labels certificatifs, dont les cahiers des charges, en particulier aux plans agronomique et environnemental, peuvent être contraignants seraient « limités » par ces obligations. Or, les deux enquêtes semblent démontrer le contraire : les agriculteurs « non conventionnels », ayant adopté l'AB coopèrent davantage que la moyenne y compris avec leurs homologues « conventionnels » : logique somme toute puisque ces producteurs, a priori en quête de marchés spécialisés dont dépendent leur entreprise, s'inscrivent de fait dans une dynamique « de réseau », plus que jamais contemporaine.

▪ Des techniciens, des animateurs et des élus discutés voire remis en question

Cette hypothèse visait à évaluer les rôles et l'efficacité de l'intervention de techniciens de coopératives, des Chambres d'agriculture, d'animateurs du monde associatif ou syndical, agissant comme médiateurs entre agriculteurs afin d'encourager leurs échanges, voire leur en suggérer de nouveaux. Seuls 15% des agriculteurs expriment comme primordiale une forme d'encadrement des échanges. Le recours à des organisations ou tiers dépend, dans la majorité des cas, de l'objet de l'échange et de sa contrepartie. Les échanges de matériels, de produits et d'effluents sont pour beaucoup formalisés et/ou monétarisés, avec ou sans intermédiaire, alors que les échanges de travail et les débats d'idées sont pour la plupart informels.

1.4 Synthèse des principaux résultats

Tableau 1 : Synthèse des principaux résultats.

1	Un nombre élevé d'échanges ou de coopérations distinctes par agriculteur : 3 en moyenne.
2	« Confiance » et « qualité du relationnel » sont les deux valeurs primordiales citées par les producteurs pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km) est une autre condition presque sine qua non de tout échange pérenne, notamment matériel.
4	+/- 60% de l'ensemble des échanges ou coopérations sont informels, sans intermédiaire ni contrat
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations sont formalisés par des OPA (chambres d'agriculture, coopératives...)
6	Le rôle de ces OPA pour les producteurs est d'abord celui de faciliter leur prise de contact, quelquefois de médiatrices ou d'assistantes juridiques ; beaucoup moins de « savantes détentrices de savoirs nouveaux », encore moins de « donneuses d'ordre », aussi diplomatiques soient-elles.
7	Le rôle et la légitimité même des grandes OPA sont remis en question par des producteurs visant à leur émancipation et/ou à retrouver plus d'autonomie et de libre arbitre.
8	Le « clivage céréaliers/éleveurs », bien que tangible, notamment sur la question foncière, cruciale dans le contexte d'une concentration et d'une spécialisation accélérée des exploitations, relève pour beaucoup d'un stéréotype « vite formulé » plutôt que de réalités de terrain.
9	+/- 80% des agriculteurs achètent en commun du matériel dont 72% via des CUMA dont certaines sont devenues numériquement très importantes.
10	À travers l'ensemble de leurs échanges ou coopérations, les agriculteurs font preuve d'indépendance, d'initiative, voire d'innovation (comme le montrent les coopérations entre « non conventionnels » et « conventionnels »).

2. Volet systémique

Le volet systémique du projet CER'EL, piloté par l'Institut de l'Élevage, avait pour objectif, sur la base d'une modélisation des systèmes et de leur liaison, d'évaluer les bénéfices réciproques aux plans

technique, organisationnel (travail notamment) et économique, que peuvent retirer les agriculteurs de la complémentarité entre systèmes spécialisés. Les travaux ont consisté à :

- **Recenser et hiérarchiser** selon leur intérêt plusieurs types de relations éleveurs/céréaliers présentes dans le périmètre du projet et au-delà.
- **Décrire et analyser** finement une sélection de types de coopérations éleveurs/céréaliers, en **évaluer les bénéfices mutuels** et en **identifier les conditions de réussite ou d'échec**.
- **Réaliser des simulations sur « cas-types »** (élevages et grandes cultures) afin de modéliser les échanges, et d'en évaluer les bénéfices mutuels et les coûts générés.

2.1 Analyse coûts-bénéfices (ACB) sur des cas concrets

14 entretiens individuels semi-directifs ont été conduits auprès de céréaliers et éleveurs déjà engagés dans une démarche de coopération afin d'évaluer les bénéfices et inconvénients issus de la mise en place de 7 partenariats. Quatre thématiques de coopération ont été étudiées :

- Échange de sous-produits agricoles : les échanges paille - effluents
- Diversification de l'assolement et commercialisation de produits agricoles
- Mise en commun/mise à disposition de foncier
- Mise en commun/mise à disposition de matériel et main-d'œuvre

L'évaluation des coopérations céréaliers-éleveurs a été réalisée à travers une Analyse Coûts-Bénéfices (ACB) post-ante, c'est-à-dire en réalisant une étude différentielle de la situation actuelle de coopération comparée à une situation antérieure réelle et/ou hypothétique. La méthode ACB présente l'avantage de faire un bilan sur les changements de pratiques et sur les impacts induits par les coopérations. Un bilan positif des deux côtés permet d'encourager le développement de partenariats « gagnant-gagnant » entre systèmes spécialisés. Un bilan négatif est néanmoins riche d'enseignements pour accompagner le développement de ces relations. L'évaluation réalisée avec les agriculteurs tient compte des coûts et bénéfices directs (capital, qualité de l'air, etc) et indirects (gain de compétitivité, diminution de primes, image de l'agriculture, etc) mais seulement à l'échelle de l'exploitation de l'enquêté. Seuls les critères sur lesquels le partenariat a un impact à l'échelle du système ont été évalués.

La méthode repose sur la monétarisation, dès qu'elle est possible, des facteurs impactés par la mise en place du partenariat. Il s'agit de donner une valeur monétaire à un maximum d'impacts identifiés, si possible en euro par unité. Plusieurs méthodes peuvent pour cela être utilisées :

- Le calcul des coûts de production, en estimant notamment le coût de la main d'œuvre, du matériel, de la production de fourrages et de la production de grains.
- La comparaison au prix du marché.
- Le calcul d'un prix d'équilibre pour maintenir les résultats économiques, en évaluant l'impact des nouvelles pratiques sur les charges et produits et en affectant les soldes de charges et produits issus du partenariat au bilan économique avant partenariat (le prix d'équilibre est calculé à partir du solde constaté rapporté à la quantité du produit).

Les facteurs non monétarisés, décrits quantitativement ou qualitativement, relevant des domaines sociaux (qualité et quantité de travail...), techniques et environnementaux (nombre d'unités d'azote, impact sur la qualité de l'eau...) ont été évalués par un « + » quand estimés positifs, par un « - » quand estimés négatifs et par un « = » quand sans conséquence notable.

Les tableaux d'ACB (Tableau 2) ont été construits selon l'architecture présentée ci-dessous, à partir de données d'enquêtes et de sources complémentaires (références technico-économiques, bibliographie

ou avis d'experts). Il s'agit de comparer les situations sans/avant et avec partenariat. Seuls les critères impactés sont évalués et ce sont parfois seulement des écarts entre les deux situations qui sont calculés, à défaut de l'estimation du coût avant/après.

Tableau 2 : Tableau type d'Analyse Coûts Bénéfices issu du projet CER'EL.

TYPE DE PARTENARIAT / CERÉALIER ou ELEVEUR					Références (hors propos de l'enquête)
		avant collaboration	avec collaboration	Impact partenariat	
Description		description des facteurs impactés par la partenariat avant et pendant son fonctionnement (modification d'assolement, de la ration, changement de pratique,...)			
Charge 1	quantité, prix	u tonnes, prix matière livrée	v tonnes, prix matière livrée		fermes de référence
	total coût			-500 € -1 000 € -500 €	
Charge 2	quantité, prix	w tonnes, prix matière	x tonnes sur y ha, prix matière		
	chantier	identique			
	écart coût			-1 250 € -1 000 € 250 €	
Produit 1	quantité, prix		rendement = +z, prix produit		
	écart produit			750 € 750 €	
Critères agronomique et technique	1	données enquête ACB	données enquête ACB	+	personnes ou publication
	2	données biblio	données biblio	=	
Critères sociaux	1	données enquête ACB	données enquête ACB	+	
	2	données enquête partie 2	données enquête partie 2	-	
Critères environnementaux			RAS (Rien A Signaler)	=	

Des 7 partenariats céréaliers-éleveurs étudiés résulte une combinaison d'avantages et d'inconvénients, synthétisée dans le Tableau 3.

Tableau 3 : Synthèse des impacts économiques, environnementaux et sociaux des 7 partenariats étudiés.

		IMPATCS :		
		économiques	environnementaux	sociaux
<i>paille - fumier</i>	CERÉALIER	+	+/-	+/=
	ELEVEUR	+	=	+/-
<i>menue paille - digestat</i>	CERÉALIER	+/-	+/-	+/=
	ELEVEUR	+	+/=	+/=
<i>foncier</i>	CERÉALIER	+	+/=	+/=
	ELEVEUR	+	=	+/=
<i>luzerne</i>	CERÉALIER	+	+/=	+/-
	ELEVEUR	+	=	+/=
<i>triticale/pois+fèverole</i>	CERÉALIER	+	+/=	=
	ELEVEUR	+	+	+/-
<i>intercultures</i>	CERÉALIER	+/=	+/-	+/=
	ELEVEUR	+/-	=	+/-
<i>CCMA banque</i>	CERÉALIER	+/-	+	+/-
	ELEVEUR	+/=	+	+/-

En général les coûts et bénéfices économiques sont équilibrés ou positifs. Le bilan est parfois plus mitigé lorsque les exploitants sont en attente de résultats à plus long terme ou estiment que malgré un impact économique négatif, la sécurité que cela apporte à leur système est non négligeable. Les

impacts environnementaux sont quelques fois équivalents aux situations antérieures, ou mêlent avantages et inconvénients. Enfin, les impacts sociaux sont positifs ou équivalents, avec dans certains cas quelques points faibles sur l'organisation et le travail. Il est donc important de trouver une répartition des tâches qui impacte le moins possible les deux systèmes.

2.2 Simulation de relations de partenaires sur cas types

Les enquêtes ont permis d'évaluer les bénéfices et préjudices économiques, environnementaux et sociaux sur un nombre limité de cas concrets. L'objectif du travail de simulation est de s'inspirer des résultats d'enquêtes, d'utiliser des résultats techniques (publications de travaux, fermes de références) et les connaissances d'experts pour modéliser des relations de partenariats entre exploitations spécialisées sur des cas types issus des réseaux de références systèmes (INOSYS et INOSYS-Réseaux d'élevage) des régions de l'étude.

Pour chaque partenariat, la démarche de simulation a été la suivante :

- Identifier les cas types élevages et grandes cultures représentant des systèmes susceptibles de mettre en place un partenariat (modification d'assolement, modification de ration, accroissement du troupeau...).
- De façon croisée :
 - o Modifier la ration du système élevage en y incorporant le produit, puis calculer les besoins totaux à l'année pour l'ensemble du troupeau.
 - o Modifier l'assolement de façon réaliste et adapter les itinéraires techniques sur le système grandes cultures sélectionné.
- Utiliser les références existantes pour calculer les impacts économiques mais aussi évaluer les impacts sociaux (temps de travail) et environnementaux.

2.3 Élaboration d'un guide méthodologique formalisant les étapes pour construire une relation pérenne céréalier-éleveur

Les travaux du volet systémique de CER'EL ont conduit à la conception d'un guide (<https://centre-valdeloire.chambres-agriculture.fr/produire-innover/recherche-develop-et-innovation/developpement-agricole/le-projet-casdar-cerel/>) permettant aux agriculteurs et aux conseillers qui les accompagnent de bien définir l'objet et le fonctionnement d'un futur partenariat. Il présente plusieurs niveaux de lectures, pour progresser dans la démarche (Figure 3) :

- Le niveau 1 aide à réfléchir à la manière de mettre en place un partenariat,
- Le niveau 2 aide à trouver un partenariat correspondant aux besoins exprimés par le céréalier et l'éleveur,
- Le niveau 3 permet de vérifier si ce partenariat est équilibré.

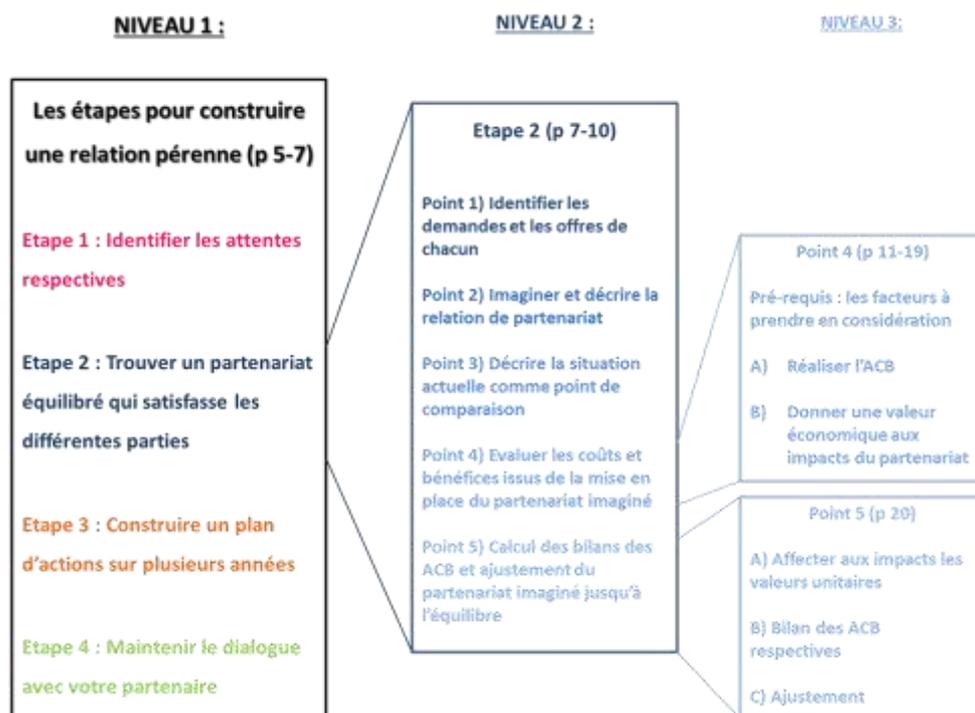


Figure 3 : Structure du guide méthodologique CER'EL.

3. Volet juridique

L'étude des complémentarités entre céréaliers et éleveurs a posé différentes questions de droit, traitées dans le cadre d'un partenariat avec l'Institut de Droit Rural de Poitiers :

- La volonté de certains de voir leur relation encadrée, sécurisée par des contrats.
- Avoir des points de repère sur ce qu'il est possible de faire ou non au regard de la loi.
- Proposer des solutions pour pérenniser les relations de partenariat, que ce soit au travers de contrats ou de sociétés.

Le volet juridique, initialement orienté sur quatre axes de recherche (échanges paille-fumier, vente de fourrages et de céréales entre agriculteurs, prêt ou échange de foncier, échange de main d'œuvre et de matériel), s'est finalement recentré autour de deux idées principales qui ont structuré le guide juridique :

- **La commercialisation des produits agricoles**
 1. La commercialisation des produits et sous-produits agricoles
 2. L'établissement de contrats pluriannuels ou de contrats ponctuels
- **La mise en commun de moyens de production**
 3. La mise en commun de certains moyens de production (foncier, matériel, travail)
 4. La mise en commun au travers de sociétés

3.1 La commercialisation des produits agricoles

Avant même de céder un produit agricole, il faut se demander si le produit est cessible librement ou non, et dans quelles conditions. Des réglementations s'appliquent lorsque les producteurs souhaitent

vendre, échanger, mettre à disposition leurs produits ou sous-produits entre eux. Les principaux points de vigilance à retenir sont les suivants :

▪ **Obligations du producteur**

Avant de vendre un produit, le producteur doit s'assurer que les obligations sanitaires sont respectées (registres). Il doit également être en mesure de donner toutes les informations obligatoires pour l'étiquetage et la facturation : dans le cas contraire, il est responsable envers son cocontractant et les autorités.

▪ **Rôle des organismes de conseil**

Il est interdit à tout organisme de conseil de donner des consignes de prix, des prix minimums ou encore des prix planchers. Les producteurs entre eux ne peuvent pas décider de pratiquer un prix fixe arbitrairement. L'élaboration du prix et des pratiques d'accès au marché (local, national ou international, le marché désignant la rencontre de l'offre et de la demande d'un produit) ne peut être l'objet d'aucune concertation entre les professionnels du milieu. Les organismes ne possédant pas dans leur mission une vocation à rendre des statistiques sur l'état du marché ne peuvent pas communiquer de données, en particulier sur les prix pratiqués. Ces organismes peuvent communiquer les chiffres établis par les services de statistiques officiels (Agreste, FranceAgriMer...).

▪ **La commercialisation des céréales, oléagineux et protéagineux**

Les céréales et oléagineux relèvent d'un régime particulier de commercialisation au niveau national. Les producteurs ne peuvent pas céder librement leurs productions. Tout transfert de propriété sur les céréales et oléagineux ne peut passer que par l'intermédiaire d'un organisme collecteur. Le passage par un organisme collecteur des protéagineux n'est pas rendu obligatoire par un texte de valeur législative comme les céréales et les oléagineux, mais par l'obligation de s'acquitter de la taxe auprès d'un organisme collecteur. Les producteurs de COP sont en effet soumis à une Cotisation Volontaire Obligatoire (CVO) qui se déclenche à la cession des produits.

Mis à part les céréales, oléagineux et protéagineux graines, les échanges de productions végétales peuvent être développés entre exploitants.

▪ **La commercialisation des fourrages**

La vente de fourrages n'est pas réglementée en tant que telle. Au niveau national, aucune restriction n'est posée, la commercialisation des fourrages est libre. Il existe autant de façon de commercialiser les fourrages que de relations contractuelles :

- La « vente sur pied », avec plus ou moins d'implication de l'acheteur (des travaux de cultures au seul enlèvement de la coupe).
- La cession de fourrages en bottes, enrubannés, prêts à être livrés.
- La cession de fourrages en andain avec la charge pour l'acquéreur de faire enlever la récolte.
- Il peut aussi s'agir de pâturer un couvert d'hiver ou des repousses par un troupeau.

Lorsque la vente est ponctuelle, ne se répète pas dans le temps, la qualification et le régime de ces contrats reposent sur les obligations des parties. Dès lors qu'il y a une répétition ou un déséquilibre entre les charges des parties, la partie se sentant lésée peut demander au juge la requalification du contrat.

Le risque principal concernant la vente de fourrages est lorsque la vente se fait sur pied. Il y a présomption d'application du statut du fermage (et risque de requalification) dans trois situations :

- Lorsqu'il y a une mise à disposition, à titre onéreux, d'un bien rural en vue de l'exploiter pour une activité agricole.
- Lorsqu'il y a une cession exclusive des fruits de l'exploitation lorsqu'il appartient à l'acquéreur de les recueillir ou les faire recueillir.
- Lorsque le troupeau est confié au propriétaire de la terre, et que les charges qui lui incombent en temps normal sont assumées par le propriétaire du troupeau.

La vente de la luzerne sur pied d'un céréalier à un éleveur est un exemple récurrent. La cession exclusive et continue de la récolte d'une parcelle à un même acheteur peut en effet entraîner la requalification de la vente en bail rural. Différentes solutions peuvent être envisagées :

- La sollicitation d'un tiers pour effectuer la récolte.
- La sous-location de la parcelle par le preneur à bail.
- La rédaction d'un contrat-cadre de vente, qui pose les engagements sur plusieurs années sans pour autant engager les parties sur les modalités (notamment le prix).

▪ **La commercialisation des effluents**

Les échanges paille-fumier sont souvent évoqués dans les relations entre exploitations de grandes cultures et d'élevages. Derrière ce vocable se cache cependant une diversité de situations qui met en mouvement la réglementation relative à la commercialisation des effluents.

Les effluents bruts (lisier, fumier, fiente...) ne nécessitent pas de documents particuliers lors de leur cession (en dehors d'une facture et d'un étiquetage) mais leur épandage doit être fixé dans un plan d'épandage. Les effluents transformés (compost et digestats) doivent eux, être accompagnés d'un certificat sanitaire. En revanche, l'autorisation de mise sur le marché n'est plus obligatoire.

3.2 Les contrats de cession d'un produit agricole

Un contrat est la rencontre de la volonté des parties. Il peut aussi bien être oral qu'écrit, sauf lorsque la loi impose qu'il soit écrit (par exemple pour la vente d'une parcelle ou d'un bâtiment). Un contrat écrit apporte l'avantage de la clarté : en cas de doute, la personne se réfère à un élément objectif.

La cession d'un produit agricole peut se faire de différentes manières : on distingue les relations ponctuelles et les relations sur plusieurs campagnes plus pérennes. Différents types de contrats peuvent être mis en place entre exploitants pour céder leur production, dans le cadre d'une vente unique ou pour une relation plus longue et pérenne.

▪ **Les régimes contractuels de cession ponctuels**

Quatre modalités sont possibles : la vente, l'échange ou le contrat d'entreprise.

▪ **Les régimes contractuels de cessions répétées**

On distingue quatre modalités :

- **Le contrat cadre** : il permet aux parties de prendre des engagements concernant leurs futurs échanges, sans avoir à renégocier ces points à chaque contrat.

- **La vente d'herbe** : la vente d'herbe est présumée soumise au statut du fermage. Cette pratique est assez courante et ne pose problème que lorsque les parties sont en désaccord : l'une pourra chercher à faire reconnaître un bail rural.
- **La convention pluriannuelle de pâturage** : cette convention ne peut être passée que dans les zones définies expressément par arrêté préfectoral. Dans le cas où il n'y a pas d'arrêté préfectoral, la convention est soumise au statut du fermage.
- **Le bail rural** : le statut du fermage est inscrit dans le Code rural. Il est d'ordre public, c'est-à-dire que toutes les situations qui correspondent aux caractéristiques du bail vont être qualifiées de bail rural et le statut s'appliquera. Il correspond à toute mise à disposition, à titre onéreux, d'un immeuble rural en vue d'y exercer une activité agricole. Il s'applique aussi à toute vente exclusive des fruits de l'exploitation lorsqu'il appartient à l'acquéreur de récolter les fruits ou de les faire récolter.

▪ **Elaboration d'un contrat de cession d'un produit agricole**

Avant d'élaborer un contrat, il faut se demander si le produit agricole est un produit soumis à une législation particulière et/ou soumis à un accord d'organisation de producteurs étendu. Dans la mesure où l'exploitant respecte toutes les indications concernant le produit, il peut procéder à une cession, sans oublier les obligations d'étiquetage et de facturation. Pour obtenir un accord durable et équilibré, il convient de se poser quelques questions, en plusieurs étapes.

- **Phase 1 : poser les éléments sur lesquels les parties se sont mises d'accord** (qu'est ce qui est cédé ? combien de temps ? combien de fois ?...).
- **Phase 2 : poser les détails de la relation** (qui est responsable de la marchandise et à quel moment ? comment est fixé le prix ?...).
- **Phase 3 : se poser les questions sur l'évolution de la relation** (clauses pouvant être insérées au contrat pour assurer son exécution, compenser une mauvaise exécution ou sanctionner l'un des parties).

3.3 *La mise en commun des moyens de production*

▪ **La mise en commun du travail**

L'application du régime de l'entraide est présumée dès le premier "coup de main" lorsqu'il s'agit d'agriculteurs ou de personnes dépendants de leurs exploitations. L'exploitant doit prendre une assurance spéciale pour ses salariés participant à des échanges, et veiller à être couvert en tant que chef d'entreprise et que l'assurance couvre aussi les non-salariés dépendants de l'exploitation. L'entraide peut prendre une forme plus structurée, notamment lorsqu'elle est régulière :

- La *banque de travail* est réalisée selon les souhaits des parties en présence : il peut s'agir d'un simple relevé des heures de travail effectuées, afin de calculer l'équilibre des relations et prévoir des compensations dans le cas où la balance est réellement déséquilibrée. Il peut aussi s'agir d'un système de points avec un tableau d'équivalences selon les activités.
- Le *groupement d'employeurs* désigne une entité ayant pour but soit d'aider et de donner des conseils en matière d'emploi ou de gestion de ressources humaines, soit de fournir à ses membres un service de remplacement ou d'emplois. Il peut prendre deux formes statutaires lorsqu'il s'agit d'activités agricoles : association loi 1901 ou CUMA.

▪ La mise en commun du matériel

Les moyens de mise en commun du matériel entre exploitations sont bien connus pour la plupart : la CUMA (partielle ou intégrale) et la copropriété (l'indivision en terme juridique). Des alternatives peuvent être proposées : la société en nom collectif, l'association loi 1901 ou la convention d'indivision.

▪ La mise en commun du foncier

La gestion du foncier est une problématique particulière à l'agriculture : elle est l'outil de base de production. Deux moyens de collaborer sur le foncier ont été développés dans le guide juridique : l'assolement en commun (forme de société particulière permettant de conserver l'indépendance des exploitants), et l'échange en jouissance de parcelles.

Conclusion

Le projet CER'EL a permis d'élaborer plusieurs outils d'accompagnement, à destination des conseillers, pour mettre en place des partenariats pérennes entre céréaliers et éleveurs. La place du conseiller dans ces relations d'échanges n'est cependant pas facile à trouver, entre volonté d'indépendance et besoin d'appui des agriculteurs. Sa plus-value réside principalement dans la méthode proposée pour poser les conditions du dialogue, qui permettra de bien identifier les motivations, les leviers et les freins à la coopération entre agriculteurs et de partager les points de vue. Le facteur humain (confiance, bonne entente), la proximité et la flexibilité demeurent les principaux facteurs de réussite d'un partenariat. La solution juridique n'est pas une condition *sine qua non* de la réussite de la coopération mais plutôt un aboutissement, et ne peut dans tous les cas pas être la seule réponse apportée. Une réflexion approfondie entre les parties sur leurs engagements respectifs reste plus adaptée que la diffusion de contrats écrits types.

Références bibliographiques

De la Casinière H., Le Guen R., 2016. Etat des perspectives et des coopérations entre éleveurs et céréaliers.

Boudet S., 2015. Etude de relations de coopérations établies entre céréaliers et éleveurs : évaluation des bénéfices réciproques et des conditions de réussite à l'échelle des systèmes

Le Cadre A., 2016. Développer les complémentarités céréaliers et éleveurs : guide juridique

Cet article est publié sous la licence Creative Commons (CC BY-NC-ND 3.0)



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/fr/>

Pour la citation et la reproduction de cet article, mentionner obligatoirement le titre de l'article, le nom de tous les auteurs, la mention de sa publication dans la revue « Innovations Agronomiques », la date de sa publication, et son URL)