



gis RELANCE
AGRONOMIQUE

Cere : 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**

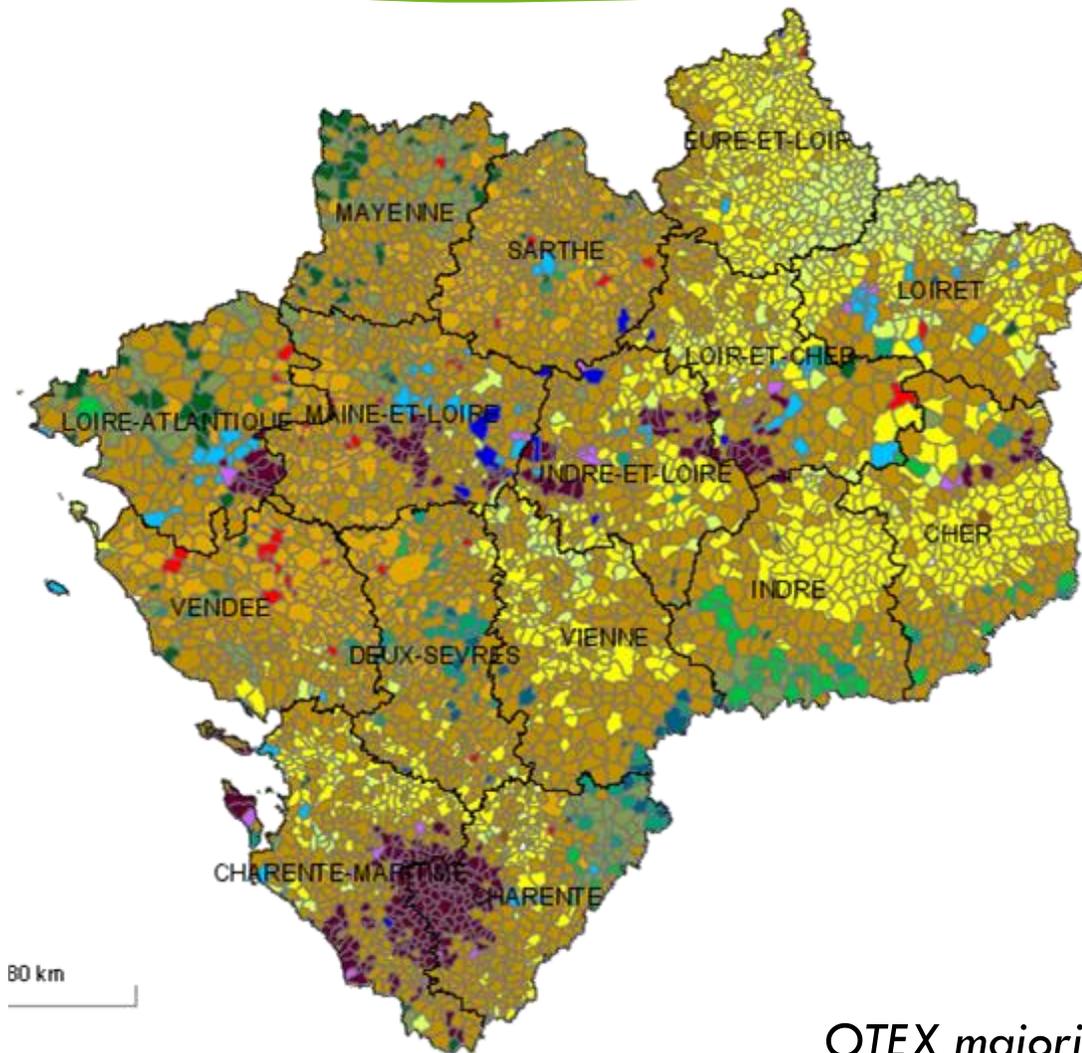
Anne BRUNET - Chambre régionale d'agriculture du Centre-Val de Loire



avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
"Développement agricole et rural"



Des territoires spécialisés...



Légende :

-  COMMUNES
-  DEPARTEMENTS
- OTEX 2010 par commune**
-  Bovins lait
-  Viticulture (appellation et autre)
-  Céréales et oléoprotéagineux (COP)
-  Maraîchage
-  Ovins et caprins
-  Granivores mixtes
-  Autres herbivores
-  Fleurs et horticulture diverse
-  Porcins
-  Fruits et autres cultures permanentes
-  Cultures générales (autres grandes cultures)
-  Volailles
-  Bovins viande
-  Bovins mixte
-  Polyculture et polyélevage

OTEX majoritaire par commune sur les régions d'études, RA 2010.

...aux « difficultés » diverses

Préoccupations polyculteurs	Gestion fertilité des sols (MO, NPK)
	Débouchés si diversification?
	Règlementaire (PAC, MAEC)
	Reduc phytos, pb de désherbage
	Gestion et maîtrise des coûts (ferti, méca...)
	Foncier (éclatement parcellaire...)
	Main d'œuvre

Préoccupations polyculteurs- éleveurs	Gestion effluents - MO, NPK (surf, fenêtre)
	Approvisionnement local protéines
	Approvisionnement local énergie
	Approvisionnement local fibres
	Approvisionnement litière
	Gestion et maîtrise des coûts
	Foncier
	Main d'œuvre

Des problématiques complémentaires : les difficultés des uns, des solutions pour les autres

Le projet

L'objectif du projet :

Initier la mise en place de synergies à l'échelle de territoires permettant de rendre les systèmes spécialisés **CERéales**/grandes cultures et systèmes d'**ELevages** plus complémentaires.

Objectif opérationnel et de capitalisation : créer des outils **d'approche humaine, organisationnelle et juridique** pour favoriser la mise en place de ces interactions.

Les partenaires



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
CENTRE-VAL DE LOIRE



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
CHER



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
LOIR-ET-CHEZ



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
DEUX-SÈVRES



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
VENDÉE



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
MAYENNE



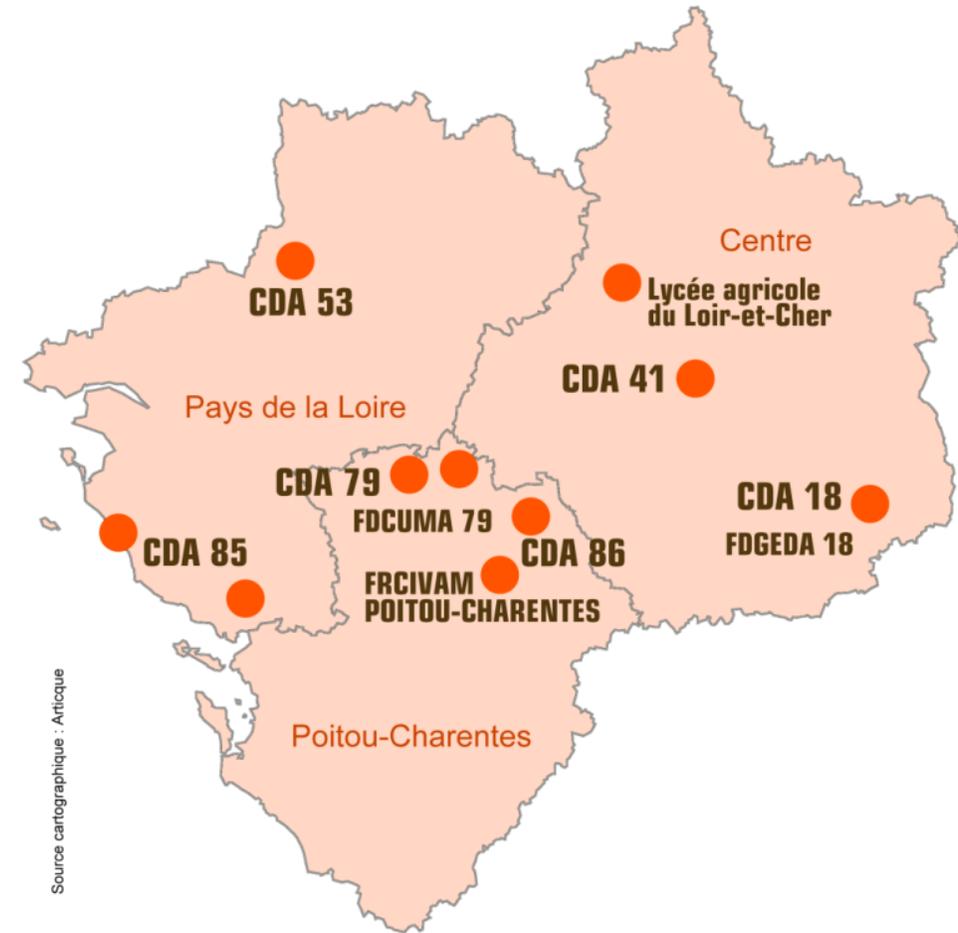
**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
VIENNE



Action 1 : Mise en œuvre de territoires pilotes



- Animateur pivot mobilisant des compétences multiples
- Formalisation de relations-complémentarités pérennes
- Evaluation de ces relations et capitalisation des méthodes d'accompagnement



Source cartographique : Artique

Action 2 : Analyse sociologique

👉 Volet sociologique – pilotage ESA d'Angers

- Quels sont les déterminants sociologiques des dynamiques de conflit ou de coopération entre céréaliers et éleveurs ?
- Quelles sont les conditions dans lesquelles les agriculteurs peuvent passer d'une dynamique de tension ou de conflit à une dynamique de dialogue et d'action collective ?

Méthode :

- ✓ Analyse qualitative des dynamiques existantes (enquêtes auprès de 120 agriculteurs).
- ✓ Observation des dynamiques des territoires pilotes CER'EL.

Action 2 : Volet sociologique – synthèse des principaux résultats

1 Un nombre élevé d'échanges ou de coopérations distinctes par agriculteur : 3 en moyenne.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA
6	Le rôle des OPA : faciliter leur prise de contact, médiatrices ou d'assistantes juridiques ; beaucoup moins de « savantes détentrices de savoirs nouveaux », encore moins de « donneuses d'ordre », aussi diplomatiques soient-elles.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA
6	Le rôle des OPA : faciliter leur prise de contact, 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.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA
6	Le rôle des OPA : faciliter leur prise de contact, 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 », relève pour beaucoup plus d'un stéréotype vite formulé plutôt que de réalités de terrain.

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA
6	Le rôle des OPA : faciliter leur prise de contact, 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 », relève pour beaucoup plus 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

Action 2 : Volet sociologique – 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 » deux valeurs primordiales pour toutes formes de coopération.
3	La proximité géographique (+/- 25km), condition presque <i>sine qua non</i> de tout échange pérenne
4	+/- 60% des échanges ou coopérations informels, sans intermédiaire ni contrat.
5	Seuls +/-30% des échanges ou coopérations formalisés par des OPA
6	Le rôle des OPA : faciliter leur prise de contact, 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 », relève pour beaucoup plus 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
10	À travers l'ensemble de leurs échanges ou coopérations, les agriculteurs font preuve d'indépendance, d'initiative, voire d'innovation

Action 2 : Volet systémique – système d'exploitation

Pilotage IDELE

- Modéliser sous forme d'avantages-coûts les relations céréaliers-éleveurs à l'échelle des systèmes, aux plans technique, organisationnel et économique.

Méthode :

- ✓ Base modèles des réseaux de fermes de référence existants élevages et grandes cultures.
- ✓ Avantages-coûts au sein de chaque système.
- ✓ Modélisation du système territorial recomposé.

Résultats : fiches témoignage et fiches méthodes de mise en place de partenariat

Action 2 : Volet systémique – la méthode de l'Analyse Coûts-Bénéfices (ACB)

1. Imaginer/prévoir une relation de partenariat, avec répartition des tâches.
2. Se poser la question « *Qu'est ce qui va changer sur mon exploitation avec la mise en place du partenariat ?* ». Ne pas négliger les impacts non monnayables !
3. Donner une valeur monétaire à un maximum d'impacts identifiés, si possible en € par unité. Utiliser des références pour fixer le prix de transaction qui semble être le meilleur compromis.
 - Calcul des coûts de production : main d'œuvre, matériel, production de fourrages ou de grains.
 - Comparaison aux prix du marché.
 - Calcul d'un prix d'équilibre pour maintenir les résultats économiques.
4. Affecter aux impacts évalués les valeurs définies.
5. Sommer les coûts et bénéfices respectifs. Si le bilan ne satisfait pas les différents partir, revoir la répartition des tâches ou la valeur estimée.

CERCI Mettre en place des relations entre exploitations grandes cultures et exploitations d'élevages

FICHE METHODE 3

EVALUATION DES COÛTS ET BÉNÉFICES ISSUS DE LA MISE EN PLACE DU PARTENARIAT

Réaliser son Analyse Coûts-Bénéfices (ACB), c'est évaluer les impacts qui découlent de la mise en place du partenariat entre exploitations et se consacrer aux facteurs de changements dans les systèmes.

- Quel est ce qui change sur mes exploitations avec le partenariat ?
- Quels sont les avantages sur mes exploitations avec le partenariat ?

Les facteurs à prendre en considération lors de la réalisation de l'ACB

Evaluer l'impact économique

L'impact économique est souvent une priorité. Il dépend bien évidemment de l'objet du partenariat et se décline par :

- La **qualité** de la main d'œuvre (hommes de tête, hommes de terrain, etc.)
- La **qualité** de la caractérisation de la production (habitat, alimentation, ou bien-être, l'impact de la fertilité, présence d'un vétérinaire, etc.). Afin d'évaluer son impact économique, il est nécessaire de connaître exactement le qualité et le produit. La méthode d'analyse appliquée est déterminante.
- Les **charges** de la production (investissement, coût de l'énergie, coût de la main d'œuvre, etc.)

Dans la prise en charge de ces impacts, il ne faut pas négliger les conséquences sur les charges de mécanisation liées aux charges de partenariat. Il est important de noter que la mise en place d'un partenariat avec un élevage peut entraîner un investissement initial (achat de matériel, coût de la main d'œuvre, etc.) et entraîner des charges de fonctionnement (achat de matériel, coût de la main d'œuvre, etc.).

Il est donc nécessaire d'évaluer ces impacts sur les impacts et les charges de fonctionnement.

EXEMPLE

L'installation d'une nouvelle exploitation d'élevage entraîne des charges de mécanisation liées aux charges de partenariat, mais a aussi un effet positif sur les charges de la production (achat de matériel, coût de la main d'œuvre, etc.).

L'impact économique est évalué en fonction de ces charges et bénéfices.

Action 2 : Volet systémique – Guide méthodologique

NIVEAU 1 :

**Les étapes pour construire
une relation pérenne (p 5-7)**

**Etape 1 : Identifier les attentes
respectives**

**Etape 2 : Trouver un partenariat
équilibré qui satisfasse les
différentes parties**

**Etape 3 : Construire un plan
d'actions sur plusieurs années**

**Etape 4 : Maintenir le dialogue
avec votre partenaire**

Action 2 : Volet systémique – Guide méthodologique

NIVEAU 1 :

**Les étapes pour construire
une relation pérenne (p 5-7)**

**Etape 1 : Identifier les attentes
respectives**

**Etape 2 : Trouver un partenariat
équilibré qui satisfasse les
différentes parties**

**Etape 3 : Construire un plan
d'actions sur plusieurs années**

**Etape 4 : Maintenir le dialogue
avec votre partenaire**

NIVEAU 2 :

Etape 2 (p 7-10)

**Point 1) Identifier les
demandes et les offres de
chacun**

**Point 2) Imaginer et décrire la
relation de partenariat**

**Point 3) Décrire la situation
actuelle comme point de
comparaison**

**Point 4) Evaluer les coûts et
bénéfices issus de la mise en
place du partenariat imaginé**

**Point 5) Calcul des bilans des
ACB et ajustement du
partenariat imaginé jusqu'à
l'équilibre**

Action 2 : Volet systémique – Guide méthodologique

NIVEAU 1 :

Les étapes pour construire une relation pérenne (p 5-7)

Etape 1 : Identifier les attentes respectives

Etape 2 : Trouver un partenariat équilibré qui satisfasse les différentes parties

Etape 3 : Construire un plan d'actions sur plusieurs années

Etape 4 : Maintenir le dialogue avec votre partenaire

NIVEAU 2 :

Etape 2 (p 7-10)

Point 1) Identifier les demandes et les offres de chacun

Point 2) Imaginer et décrire la relation de partenariat

Point 3) Décrire la situation actuelle comme point de comparaison

Point 4) Evaluer les coûts et bénéfices issus de la mise en place du partenariat imaginé

Point 5) Calcul des bilans des ACB et ajustement du partenariat imaginé jusqu'à l'équilibre

NIVEAU 3:

Point 4 (p 11-19)

Pré-requis : les facteurs à prendre en considération

A) Réaliser l'ACB

B) Donner une valeur économique aux impacts du partenariat

Point 5 (p 20)

A) Affecter aux impacts les valeurs unitaires

B) Bilan des ACB respectives

C) Ajustement

Actions 3 : Outils juridiques et organisationnels

- Capitalisation des expériences existantes et CER'EL
- Appui juridique aux groupes pilotes
- Partenariat Institut de Droit Rural

Thématiques :

- Contractualisation et établissement des prix
- Prise en compte des zones de risques et de partage
- Formalisation des relations céréaliers-éleveurs

Action 3 : Volet juridique

L'étude des complémentarités entre céréaliers et éleveurs a posé différentes questions de droit :

- La volonté de certains de voir leur **relation encadrée, sécurisée** par des contrats.
- Avoir un **point de repère** sur ce qu'on peut faire ou pas vis-à-vis de la loi (européenne et nationale).
- Proposer des **solutions pour pérenniser ces relations** que ce soit au travers de contrats ou de sociétés.

Action 3 : Volet juridique

L'étude des complémentarités entre céréaliers et éleveurs a posé différentes questions de droit :

- La volonté de certains de voir leur **relation encadrée, sécurisée** par des contrats.
- Avoir un **point de repère** sur ce qu'on peut faire ou pas vis-à-vis de la loi (européenne et nationale).
- Proposer des **solutions pour pérenniser ces relations** que ce soit au travers de contrats ou de sociétés.

Un travail initialement orienté sur 4 axes de recherche :

- Echanges paille-fumier
- Vente de fourrages et de céréales entre agriculteurs
- Prêt ou échange de foncier
- Echanges de main d'œuvre, de matériels

Action 3 : Volet juridique

L'étude des complémentarités entre céréaliers et éleveurs a posé différentes questions de droit :

- La volonté de certains de voir leur **relation encadrée, sécurisée** par des contrats.
- Avoir un **point de repère** sur ce qu'on peut faire ou pas vis-à-vis de la loi (européenne et nationale).
- Proposer des **solutions pour pérenniser ces relations** que ce soit au travers de contrats ou de sociétés.

Un travail initialement orienté sur 4 axes de recherche :

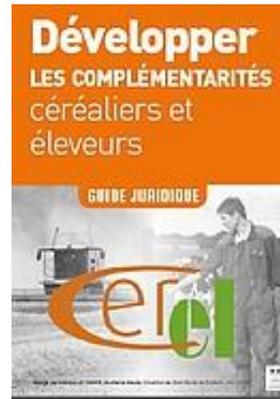
- Echanges paille-fumier
- Vente de fourrages et de céréales entre agriculteurs
- Prêt ou échange de foncier
- Echanges de main d'œuvre, de matériels

Puis recentré autour de deux idées principales structurant 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

Des outils pour accompagner la mise en place de relations pérennes céréaliers-éleveurs

- 3 fiches méthodes
- 6 fiches témoignages
- 6 vidéos témoignages
- 1 guide juridique
- 2 rapports sociologiques



SIX FICHES TÉMOIGNAGES SUR LES PARTENARIATS CÉRÉALIER-ÉLEVEUR

DES VIDÉOS TÉMOIGNAGES

- Vendée : Une plate-forme de compostage pour ajuster les quantités de matières organiques sur les exploitations
- Deux-Sèvres : Foin de luzerne pour 600 chèvres hautes productrices
- Vienne : Échange paille/fumier en production biologique
- Cher : De la luzerne séchée en grange en zone AOP Crottin de Chavignol
- Loir-et-Cher : Prêt de surfaces pour l'affouragement des chèvres
- Vienne : Des couverts hivernaux CIPAN pâturés par des brebis

Retrouvez toutes nos vidéos
<http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html>

INTRODUIRE DES LÉGUMINEUSES FOURRAGÈRES À DESTINATION D'UN ÉLEVAGE VOISIN : CAS DE LA LUZERNE



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

PRODUIRE DES PROTEAGINEUX EN PUR OU EN ASSOCIATION À DESTINATION D'UN ÉLEVAGE VOISIN



http://www.centre.chambagri.fr/fileadmin/documents/CRA_Centre/Developpement/Cerel/Plaqueette_trifcale-pois.pdf

RECONSIDÉRER SES INTERCULTURES EN TANT QUE RESSOURCES FOURRAGÈRES POUR UN ÉLEVAGE VOISIN



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

ÉCHANGES DE PAILLES CONTRE DES EFFLUENTS D'ÉLEVAGE



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

METTRE EN COMMUN DU MATÉRIEL ET DES TRAVAUX AGRICOLES VIA UNE CUMA INTÉGRALE



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

ÉCHANGER OU METTRE EN COMMUN DU FONCIER AGRICOLE



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

<https://centre-valdeloire.chambres-agriculture.fr/produire-innover/recherche-develop-et-innovation/developpement-agricole/le-projet-casdar-cerel/>

Un exemple concret à partir d'une vidéo témoignage

➤ Foin de luzerne pour 600 chèvres hautes productrices, Deux-Sèvres



Les questions posées :

- Comment fixer un prix ?
- Peut-on / doit-on aller plus loin en matière de contractualisation ?



Réaliser une analyse coûts-bénéfices pour fixer un prix

	céréaliier	éleveur
	<ul style="list-style-type: none">• Réduction des IFT et de la fertilisation (pas d'impact dans le système étudié)• Gain sur la marge nette	<ul style="list-style-type: none">• Economies sur l'achat de compléments < dépenses liées à l'achat et à la récolte de luzerne• Amélioration de la production laitière
	<ul style="list-style-type: none">• Amélioration de la qualité du sol (vie microbienne, structure et disponibilité)• Amélioration de la qualité de l'eau (bas intrants)	<ul style="list-style-type: none">• Pas d'impact constaté
	<ul style="list-style-type: none">• Culture nécessitant peu de travail, bon précédent, et avec un débouché assuré• Se mettre d'accord sur les dates de récolte	<ul style="list-style-type: none">• Permet d'assurer un fourrage de qualité, en règle avec les cahiers des charges• Equipé d'une enrubanneuse
	<ul style="list-style-type: none">• Un lien recréé	

Facturer son produit

Le guide juridique

- Explique comment déterminer si le produit est cessible librement ou non.
- Détaille les obligations du producteur.
- Informe sur le rôle des structures de conseil dans la réalisation de contrats de cession.
- Présente les risques et limites.
- Propose un exemple de facture reprenant les mentions obligatoires de l'étiquetage et de la facturation.

FACTURE N°

Le vendeur (peut avoir une fiche à tête) Nom : Raison sociale : Adresse Tél : Mail :	A l'adresse de : Nom : Raison sociale : Adresse Tél : Mail :
--	--

PRODUITS

Choses vendue(s)
Nature de la marchandise :
Produite sur la commune de :
Conditionnement :
N° de lot :
Composition : (nom des matières premières, présence d'additifs et teneur en eau)

Quantité
La quantité livrée / enlevée est de : (T / Qx / Kgr – matière sèche)

Prix
Le prix convenu librement par les parties est de euros par HT

Qualité
La qualité est évaluée le jour de la réception, par le vendeur et l'acheteur selon les conditions définies entre eux lors de l'élaboration du contrat.

E Mauvaise	(appliquer une réduction de par)
E Moyenne	(appliquer une réduction de par)
E Attendue	
E Bonne	(appliquer une majoration de par)
E Très bonne	(appliquer une majoration de par)

Total : euros HT

TRANSPORT
Le transport de la marchandise est effectué par : vendeur / acheteur / tiers (raison sociale / nom)
Le coût de transport est supporté par : le vendeur / l'acheteur
et est inclus dans le prix / en sus du prix soit : euros HT par

PAIEMENT

Retard d'exécution
Le montant des indemnités de retards d'exécution : de livraison (d'enlèvement) s'élève à euros par, soit euros.

Taxes fiscales et parafiscales
TVA : euros **TOTAL TTC : euros**

Etre vigilant sur les aspects juridiques

Exemple : l'achat de luzerne sur pied

- Céréaliier : implantation et conduite de la luzerne
 - Eleveur : récolte, transport et stockage de la luzerne
- **Risque identifié** : la cession exclusive et continue de la récolte d'une parcelle à un même acheteur peut lui donner le droit de demander la requalification de la vente en bail rural.
- **Solutions proposées** :
- **Sollicitation d'un tiers** pour effectuer la récolte.
 - **Sous-location de parcelles** par le preneur à bail.
 - **Rédaction d'un contrat-cadre de vente** (contrat qui pose les engagements sur plusieurs années sans pour autant s'engager sur les modalités, notamment le prix).

INTRODUIRE DES LÉGUMINEUSES FOURRAGÈRES À DESTINATION D'UN ÉLEVAGE VOISIN : CAS DE LA LUZERNE

erel Mettre en place des relations entre exploitations grandes cultures et exploitations d'élevages

INTRODUIRE DES LÉGUMINEUSES FOURRAGÈRES À DESTINATION D'UN ÉLEVAGE VOISIN : CAS DE LA LUZERNE

La culture de Luzerne, en sa qualité de plante annuelle, présente un intérêt agronomique et économique certain. En plus, il s'agit d'une légumineuse, ce qui permet d'obtenir des produits à haute valeur nutritive et de réduire les besoins en engrais azotés. Sa culture est donc très intéressante pour les agriculteurs. Elle constitue un excellent complément alimentaire pour les animaux. Elle constitue également un excellent complément alimentaire pour les animaux.

➤ **Bénéfices connus de l'intégration de Luzerne dans les systèmes**

ÉLEVAGE	ÉLEVAGE	ÉLEVAGE
• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne
• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne
• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne	• Récolte exclusive et continue de la Luzerne

VIGILANCE JURIDIQUE

Il est important de noter que la cession exclusive et continue de la récolte d'une parcelle à un même acheteur peut lui donner le droit de demander la requalification de la vente en bail rural. Il est donc recommandé de rédiger un contrat-cadre de vente qui pose les engagements sur plusieurs années sans pour autant s'engager sur les modalités, notamment le prix.

http://www.ceris-lyon.fr/IMG/pdf/contrat_cadre_de_vente_de_luzerne.pdf

Contractualiser

Différents contrats peuvent être mis en place entre exploitants afin de céder leur production, pour une vente unique ou pour une relation plus longue et pérenne :

- Régimes contractuels de cession ponctuelle
 - La vente
 - L'échange
 - Le contrat d'entreprise
- Régimes contractuels de cession répétée
 - Le contrat-cadre
 - La vente d'herbe
 - La convention pluriannuelle de pâturage
 - Le bail rural



Résumé Cette fiche pratique présente différents exemples de contrats de cession de produit agricole dans la durée. Ils ont vocation à être une source d'inspiration pour les cocontractants et non un modèle à suivre.

CONTRAT-CADRE TYPE

LES PARTIES	
Nom / prénom (raison sociale) Durant représenté par : nom / prénom Adresse	Nom / prénom (raison sociale) Durant représenté par : nom / prénom Adresse
N° tel Mail N° passage :	N° tel Mail N° passage :
Ci-après le vendeur.	Ci-après l'acheteur.

I - les conditions de vente

- Livraison / enlèvement
 - Quantité
La pesée sera effectuée de préférence dans un centre horticole (dont la liste est disponible auprès du Syndicat de FAOC / dont la liste est annexée au présent document).
Le poids de marchandise peut être déterminé par la méthode suivante : (à définir par les parties)
Poids moyen d'un baïe / baïe ronde – rectangle X le nombre de baïe / baïe ronde – rectangle.
 - Les parties se mettent d'accord sur la quantité attendue de rendement de la marchandise.
Dans le cas où la récolte excède de ... % la quantité prévue, l'acheteur s'engage à acheter cet excédent.
Le vendeur dispose de la marchandise au-delà de cet excédent. L'acheteur garde un droit de préférence sur la vente de cette marchandise.
 - Même si ce produit, mais n'est jamais appliqué, c'est se faire potentiellement de dissuader le détenteur des parties : elles s'indemnitent par avance et s'obligent à l'achat de la production à une seule et même personne.
 - Dans le cas où la quantité n'atteint pas le niveau excédant du fait du vendeur, celui-ci doit indemniser l'acheteur à hauteur des frais que représente l'achat de la quantité manquante.
 - Obligation des parties
L'acheteur a à sa charge la culture de la marchandise. Il n'a aucune prérogative sur les parcelles et engage sa responsabilité pour toute action dépassant ses droits. Il n'a pas à entretenir la parcelle, support de la culture.
 - Délai
Les parties s'engagent à déterminer au moment du contrat la période ou la date butoir à laquelle la marchandise devra être livrée / enlevée.
 - Dans le cas où l'acheteur est chargé d'enlever les marchandises :
Une fois la marchandise produite, le vendeur s'engage à informer l'acheteur de la disponibilité du produit. L'acheteur devra enlever la marchandise dans un délai de ... Jours / mois à compter de cette information.
Cette information peut être faite par tout moyen, dans la mesure où le vendeur s'est assuré que l'acheteur a personnellement et effectivement pris connaissance de l'information.
 - Il faut que l'acheteur confirme qu'il a pris connaissance de son obligation, que l'information ne se passe pas sur un message vocal ou un posté.
 - Il s'engage à mettre tout en œuvre pour que les cultures suivantes ne souffrent pas de problèmes d'adventices ou de pollution de toute nature.
 - Dans le cas où le vendeur remarquerait une dégradation de la qualité de ses récoltes objectivement imputable à l'acheteur, il devra prioritairement demander une médiation visant à réparer son préjudice, sans préjudice de poursuites ultérieures en cas d'échec de la médiation.
 - Dans le cas où le vendeur est chargé de la livraison des marchandises :
Une fois la marchandise produite, le vendeur s'engage à la livrer dans les meilleurs délais.

En conclusion

- Mis à part les céréales, oléagineux et protéagineux graines, les « échanges » de productions végétales peuvent être développés entre exploitants.
- Le développement de contrats écrits entre agriculteurs doit être accompagné, afin de garantir une certaine souplesse et de ne pas aggraver les risques de contentieux.
- Il est interdit aux organismes de conseil de donner des consignes de prix aux agriculteurs.
- Une réflexion approfondie entre les parties sur leurs engagements respectifs est plus adaptée que la diffusion de contrats écrits types.

En conclusion

- Nécessité de bien connaître les motivations, leviers et freins à la coopération entre agriculteurs, et de partager les points de vue : plus-value apportée par le conseiller = méthode permettant de poser les conditions du dialogue.
- Le facteur humain (confiance, bonne entente), la proximité et la flexibilité demeurent les principaux facteurs de réussite.
- La solution juridique n'est pas une condition *sine qua non* de la réussite de la coopération mais plutôt un aboutissement, et ne peut pas être la seule réponse apportée.



gis **RELANCE**
AGRONOMIQUE

Merci de votre attention



avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
"Développement agricole et rural"