

ASSOCIER PRODUCTIONS ANIMALES ET VEGETALES, ET SI ON COOPERAIT ?

Un séchoir de luzerne alimenté par des céréaliers et qui fournit les éleveurs du coin, un berger qui fait pâturer son troupeau chez un viticulteur l'hiver, un céréalier qui produit du fourrage pour le troupeau du voisin... Ces pratiques ont un point commun, elles favorisent les interactions entre les animaux des uns et les cultures des autres. Cependant, mettre en place de tels partenariats n'est pas de tout repos. Certains agriculteurs impliqués dans ce type de partenariats ont pris part à une étude au printemps dernier qui visait à étudier les obstacles à la mise en place de telles pratiques, et les moyens à mobiliser pour les dépasser. En binôme, entre voisins ou en CUMA, le plus dur c'est de se lancer !

Associer production végétale et animale collectivement, pour quoi faire ?

Le monde agricole est ciblé par divers reproches : éleveur, on épand trop d'effluents, source de pollutions dans les bassins d'élevage alors qu'on manque de matière organique dans les zones céréalières. Céréaliier, face à des impasses techniques de plus en plus récurrentes, on a du mal à diversifier sa rotation fautive, entre autres, de débouchés alors que les troupeaux voisins sont nourris aux protéines venues d'un autre continent... Les limites de nos systèmes spécialisés, on les connaît.

Pourtant, la spécialisation des exploitations, depuis soixante ans est un axe majeur. Lorsque l'agriculture s'est modernisée, les fermes se sont spécialisées, pour être plus productives, plus performantes. Cependant, les performances d'hier, par exemple les quintaux, le litrage, le Gain Moyen Quotidien, socles de la rémunération, ne sont plus les seuls critères que l'on attend de l'agriculture de demain. Dès aujourd'hui, aux performances de production, s'ajoutent des critères environnementaux, la PAC y est, par exemple, de plus en plus conditionnée.

On entend que diversifier les ateliers des exploitations serait une voie d'avenir. Ainsi, « on ne mettrait pas tous les œufs dans le même panier », on serait alors censé être plus robuste économiquement en cas d'aléas. Dans l'idéal, on pourrait également compter sur plus de complémentarités entre les ateliers et tendre vers l'autonomie de l'exploitation. Mais humainement, diversifier a un coût : ce sont des compétences et du temps de travail en plus, et tous les agriculteurs ne sont pas prêts à s'y lancer.

Et si, tout en restant spécialisé, on profitait des services du couple animal / cultures ? C'est notamment la piste qu'ouvrent les coopérations entre agriculteurs, visant à rapprocher des productions animales et végétales.

Pour étudier ces partenariats, un travail d'enquêtes a été mené dans le cadre de la mission exploratoire REVE : Reconnexion Elevage VEgétal, à l'initiative des Groupements d'Intérêt Scientifique (GIS) Avenir Elevages, Grandes Cultures, Fruits et Légumes. Les GIS regroupent les différents maillons de la Recherche et Développement, et à ce titre, élaborent et mettent en œuvre des stratégies communes à ces différents acteurs, depuis la recherche de base jusqu'à l'accompagnement des innovations sur le terrain.

Dans ce cadre, l'étude dont les résultats sont présentés dans cet article visait à caractériser des initiatives de terrain et à analyser les freins et leviers rencontrés par les porteurs d'initiatives à la mise en place et à la pérennisation de leur partenariat.

Pour les agriculteurs rencontrés, les motivations étaient diverses, elles correspondaient notamment aux bénéfices que chacun pouvait attendre du partenariat. Pour la plupart des éleveurs, c'était de gagner en autonomie sur son élevage, pour se dégager de la sensibilité aux marchés mondiaux, comme pour cet éleveur : « *À ce moment, je n'en pouvais plus de raisonner par rapport aux cours mondiaux, ça m'a lancé dans l'idée de faire quelque chose en collectif.* ». Pour les céréaliers en revanche, les objectifs étaient agronomiques. L'un d'entre eux témoigne : « *La luzerne c'est la base de ma rotation, elle a plein d'intérêts agronomiques, l'interaction avec les éleveurs me motive à en faire plus, elle me permet de la valoriser* ».

Si de prime abord, les motivations sont d'ordre technique, les agriculteurs soulignent aussi l'importance pour eux de l'entraide, des liens entre producteurs. À ce propos, l'un d'entre eux soulignait : « *Je pars du principe que si on veut continuer à commercialiser nos céréales, il faut des éleveurs en face. C'est aussi pour ça que je travaille sur des échanges* ».

Et concrètement, un partenariat ça peut ressembler à quoi ?

D'abord, il n'y a pas qu'une seule forme de partenariat possible. Il n'y a pas de recette, pas de meilleure combinaison que d'autres, **la bonne c'est celle qui matchera entre les besoins et contraintes de chacun des partenaires**. Ça peut prendre la forme d'un binôme qui échange des matières, comme un échange de paille contre du fumier. A ce niveau, il y a peu d'engagement entre les agriculteurs. Mais il peut aussi y avoir des échanges qui nécessitent de faire venir les animaux de l'un sur les parcelles de l'autre, par exemple, lors du pâturage d'un troupeau ovin sur les intercultures d'une exploitation voisine. Ce second exemple implique plus de coordination entre les agriculteurs. Entre ces deux exemples, il existe des partenariats basés sur la mise en commun d'un outil qui favorise l'association des productions. On peut ici penser à un séchoir de fourrage alimenté par des céréaliers, producteurs de luzerne, que d'autres agriculteurs consomment pour leur élevage.

Chacun peut, à son échelle et selon son exploitation et ses souhaits, participer au montage d'un partenariat ou en rejoindre un lorsqu'il est lancé. Selon le projet, on peut rencontrer des partenariats en binôme ou au sein d'un collectif de plusieurs dizaines d'agriculteurs par exemple.

En binôme, le dialogue est plus direct, la coordination est plus simple. Ce type d'échange est courant, notamment dans les régions mixtes, lorsque cohabitent des productions animales et végétales.

En binôme, se développent par exemple des partenariats entre bergers et viticulteurs ou arboriculteurs pour le pâturage des inter rangs, comme l'illustre la photographie ci-contre.



Pâturage sous pommiers-lycée de St Yrieix (87), Source : Brebis_Link

Tous les échanges sont envisageables, cependant, pour certaines matières, il y a une réglementation particulière. L'échange de céréales est notamment soumis à l'intervention d'un organisme stockeur. Les protéagineux échappent quant à eux à cette règle.

On peut aussi imaginer des partenariats plus complexes, véritables entreprises collectives et qui ouvrent de nouvelles possibilités en termes de produits d'échange.

Le projet SeCoPPA⁹, (Séchoir Collectif Plaine - Pays d'Auge) en est un bon exemple. A l'origine du projet, un séchoir de luzerne réunit dans une même structure céréaliers et éleveurs. Les premiers se chargent de produire la luzerne que les second valorisent dans les rations de leur troupeau.

L'interaction va plus loin puisque les éleveurs peuvent également mettre leurs excédents de fumier à disposition des céréaliers à travers la structure ainsi que du bois déchiqueté (issu de leurs haies) pour fournir l'énergie nécessaire au fonctionnement du séchoir. L'offre de luzerne peut aussi s'adapter aux besoins des éleveurs en étant soit sous forme de foin, soit sous forme de granulés. Ce projet collectif repose sur un fonctionnement d'économie circulaire entre agriculteurs et est ainsi plus complexe et plus innovant que d'autres types d'interactions cités précédemment.

Le plus dur, c'est de se lancer !

Un partenariat nécessite d'abord... des partenaires ! Lorsque l'on souhaite se lancer dans un partenariat et que l'on a globalement identifié ce qu'on souhaiterait échanger, l'étape suivante est d'identifier le(s) agriculteur(s) potentiel(s) à impliquer.

D'après les témoignages recueillis dans l'étude, cette étape est plus difficile dans les territoires les plus spécialisés car « l'offre » en partenaires potentiels y est plus limitée. Pour autant, quels que soient les territoires, les premières prospections se font à travers les divers réseaux d'un agriculteur : réseau d'échange de connaissances, CUMA, groupement de producteurs. Tout cercle de connaissance est bon à mobiliser pour l'identification.

Une fois le(s) partenaire(s) identifié(s), vient l'étape de définition d'un objet d'échange. Lors de cette étape, chacun affine sa demande. C'est aussi le moment d'identifier ses contraintes. Il est alors essentiel de bien communiquer les uns avec les autres pour « *partir sur de bonnes bases* ». Dans l'enquête, tous les agriculteurs engagés soulignent l'importance d'un échange « *gagnant – gagnant* », c'est-à-dire, d'un partenariat équilibré.

Les agriculteurs ont, pour certains, rencontré des difficultés à s'accorder sur un objet d'échange et à équilibrer leur projet d'interaction. Lorsque les « mondes » de l'élevage et du végétal n'ont pas l'habitude de communiquer, voire de coopérer, et qu'il n'existe pas de réseau mixte, des réticences peuvent émerger. Dans un des cas de l'étude, « ***Il y avait le fameux clivage éleveurs-céréaliers*** » à cause duquel le projet était ralenti. Finalement, de l'expérience des agriculteurs, le « *dialogue franc* » est le meilleur allié dans ce type de situation.

Tout au long de cette phase de lancement, la mise en place du partenariat implique, selon les situations, une étude plus ou moins approfondie des répercussions techniques des échanges. Les interrogations ont été notamment plus fortes chez les éleveurs de l'enquête qui avaient besoin de caler leurs rations avec les nouveaux aliments de l'échange.

⁹ <http://www.secoppa.fr/>

Être accompagné, une clé de réussite

Parfois, pour bien évaluer les conséquences de l'échange sur leur système, les agriculteurs ont fait appel à leur technicien ou à d'autres experts. Avec l'aide de ces appuis, les agriculteurs se sont projetés dans l'échange et ont par exemple établi des scénarios.

Concrètement, dans le cas d'un séchoir collectif de luzerne, par exemple, l'étude technique a été réalisée par différents experts qui ont défini : le type de séchoir pouvant être installé, la capacité de production, en ont découlé les surfaces à planter en luzerne pour couvrir cette production et des quantités d'aliment potentiellement produites. Ensuite, les techniciens ont pu évaluer les répercussions de l'introduction de la luzerne dans les rations des élevages sur les performances technico-économiques des exploitations. Ainsi, chacun avait en main le maximum d'éléments pour décider de s'engager ou non. Cependant, l'appui peut également aller au-delà des aspects techniques en permettant, par exemple, de décharger les agriculteurs de la phase d'identification ou de les accompagner par l'animation de discussions collectives.

La logistique, un facteur critique

Puisque l'on parle d'échange, il y a concrètement des « déplacements » à prévoir, qu'ils soient ceux de matières (fumier, fourrages, etc.), de matériel ou ceux d'animaux.

La distance entre les agriculteurs (ou la distance au site d'implantation d'un outil le cas échéant) et la nature de l'échange sont des paramètres essentiels. Logiquement, plus la distance entre les partenaires est importante et plus les contraintes logistiques sont fortes. Dans l'enquête, certains agriculteurs partageant un toasteur de soja mobile sur plusieurs départements expliquaient que les contraintes étaient réduites par une bonne organisation entre eux.

Et sur le long terme ?

Certains partenariats répondent à un besoin ponctuel, par exemple, « *un dépannage* » en fourrages chez un voisin « *l'année où l'on s'en sort moins bien* ». Dans ces cas-là, on envisage pas forcément faire durer l'échange !

En revanche, certains partenariats sont imaginés pour durer sur le long terme, notamment lorsque l'on investit à plusieurs dans un outil comme dans le cas du montage d'un séchoir de luzerne collectif, présenté plus haut. Dans ce cas, les partenaires s'accordent sur la valeur de l'objet d'échange au début, ils fixent un prix d'équilibre. Pour fixer ce prix, ils peuvent notamment mobiliser des grilles de conversion, de manière à répercuter dans le prix de l'objet, le coût des opérations suivantes, si elles ont lieu : récolte, conditionnement, stockage, transport. Cependant, si en s'engageant on s'assure « *d'y retrouver son compte* », on ne peut pas s'assurer que ce soit toujours le cas lorsque les prix des matières premières évoluent comme actuellement. Dans ce cas, c'est tout l'équilibre de la relation qui est menacé par la volatilité des prix, et des ajustements peuvent être prévus par les agriculteurs pour rééquilibrer les échanges.

Plus globalement, l'expérience que l'on acquiert au cours des partenariats est le secret majeur de la pérennisation des échanges sur le long terme. Si les freins techniques peuvent paraître, de prime abord, les plus importants, ce sont finalement les difficultés humaines qui sont les plus fortes d'après les témoignages des agriculteurs de l'enquête. Cependant, ce sont aussi ces mêmes aspects humains qui permettent à un partenariat de durer dans le temps : plus on connaît les contraintes de son partenaire, plus on comprend sa production, ses pratiques et plus il y a de possibilités de s'ajuster, de s'adapter pour que l'échange se consolide et puisse durer au bénéfice des deux parties.

Le lien qui se tisse entre les agriculteurs au fil du temps n'est pas seulement un facteur permettant de consolider le partenariat, il apporte, au-delà des bénéfices de l'échange, un réel sentiment de soutien et d'entraide et une motivation individuelle quotidienne pour bon nombre d'agriculteurs enquêtés qui regrettent le déclin du nombre d'agriculteurs dans les territoires.

Vous n'êtes pas professionnel agricole mais vous aimeriez soutenir ces initiatives ?

Au-delà des acteurs supports clés, mobilisés pour leurs connaissances et leurs compétences au cours du montage des partenariats, d'autres personnes peuvent avoir un rôle dans la mise en place de ces partenariats.

Par exemple, dans les cas de pâturage d'ovins en vignes, vergers ou autres, les circuits des troupeaux sont parfois « incomplets », c'est-à-dire que les éleveurs ont parfois des manques, des passages « sans zone pâturable » dans le réseau de surfaces mises à disposition par leur(s) partenaire(s). A l'image des corridors écologiques, l'idéal pour les éleveurs est d'avoir un maillage le plus complet possible de manière à se déplacer dans une zone de pâturage linéaire, qui ne nécessite pas d'interruption (transport en camion, complément d'affouragement, etc.) pour passer d'une zone de pâturage à l'autre. Cette optimisation du circuit de pâturage permet notamment de réduire les contraintes logistiques évoquées précédemment.

Ainsi, la mise à disposition de surfaces complémentaires par des collectivités, des particuliers, des propriétaires forestiers, etc. est un exemple d'appui que peuvent fournir des acteurs non-agriculteurs pour favoriser de telles initiatives.