

STRUCTURATION DES ÉCHANGES DE
FOURRAGES ET CÉRÉALES

ENTRE

**PRODUCTEURS
ET ÉLEVEURS OVINS-LAIT**

DE LA ZONE A.O.C. OSSAU-IRATY

OSSAU-IRATY



STRUCTURATION DES ÉCHANGES DE FOURRAGES ET CÉRÉALES ENTRE PRODUCTEURS ET ÉLEVEURS OVINS-LAIT DE LA ZONE AOC OSSAU-IRATY

Le présent document rend compte d'un travail collectif mené au sein de la filière ovins-lait des Pyrénées-Atlantiques entre 2005 et 2008 en collaboration avec des producteurs de fourrages et de céréales.

Ce dossier présente d'une part les travaux réalisés et les enseignements qui en ont découlé, et met d'autre part à la disposition des structures ou personnes intéressées, un « référentiel technique » composé de fiches synthétiques et de documents opérationnels.

L'objectif de ce document est triple :

- *informer sur la réflexion menée par la filière ovins-lait des Pyrénées-Atlantiques en matière d'autonomie alimentaire des exploitations ovins-lait engagées en AOC Ossau-Iraty,*
- *sensibiliser les éleveurs, les producteurs de céréales et de fourrages, les techniciens, les responsables de structures techniques et de déve-*

loppement et également les financeurs sur les enjeux et les intérêts d'un tel système d'échanges dans la zone AOC Ossau-Iraty,

- *et enfin, donner des outils pour mettre en place et développer de manière sécurisée de tels échanges.*

SOMMAIRE

1 Présentation des enjeux par les 2 co-responsables professionnels du projet Patrick Etchegaray et Michel Oçafrain.....	3
2 Le point de vue de deux observateurs Yves Poinot (UPPA) et Olivier Clément (INRA), au titre du GIS iD 64	4
3 Présentation du contexte, mise en route et objectifs du projet	6
4 Les grands volets du projet, méthode, moyens et ressources	9
5 Synthèse des enseignements	10
6 Témoignages	13
7 Conclusions	17
8 Bibliographie et références	18
9 Référentiel technique : fiches synthétiques et documents opérationnels	19



Patrick Etchegaray

Eleveur Ovin-Lait à Lantabat.
Administrateur et Trésorier du syndicat Ossau-Iraty
Co-responsable du projet CPM



Michel Oçafrain

Eleveur Ovin-Lait à Banca
Administrateur du syndicat Ossau-Iraty
Co-responsable du projet CPM

En tant qu'élus du syndicat Ossau-Iraty, nous avons depuis 2007 une obligation de résultats quant au développement des approvisionnements en fourrages et céréales issus de la zone AOC Ossau-Iraty. Le développement des échanges directs entre producteurs et éleveur est l'un des leviers pour améliorer le niveau d'autonomie des élevages vis-à-vis de la zone et nous avons décidé de mener à bien ce projet de structuration des échanges entre producteurs et éleveurs au sein de la zone AOC Ossau-Iraty pour amener des réponses à cette problématique.

Par ailleurs, indépendamment des contraintes liées au cahier des charges de l'AOC, la conjoncture actuelle sur les prix des intrants et sur l'impact des transports sur l'environnement amène tout naturellement à s'orienter vers des systèmes plus localisés et plus indépendants.

L'engagement du syndicat Ossau-Iraty et de toutes les structures qui ont participé activement aux travaux présentés ci-après était donc évident et spontané.

Ce qui l'était moins, c'était peut-être le fait de tous se réunir au sein d'un même groupe de travail, pour partager nos expériences, nos projets, et faire converger nos travaux et faire que tous les efforts des uns et des autres sur ce thème de l'autonomie traitée sous l'angle des échanges directs soient synthétisés et mis à la disposition de chacun.

Il nous semble que, dans la réalisation de ce projet, ce rapprochement entre structure a largement été initié, des liens se sont créés et nous souhaitons qu'ils perdurent et se développent.

Maintenant, il s'agit d'exploiter sur le terrain les résultats de ce travail réalisé entre 2005 et 2008 et nous invitons les éleveurs, les producteurs, les structures techniques et de développement, les coopératives,... à rejoindre ce mouvement en faveur de la complémentarité plaine montagne au sein de la zone AOC Ossau-Iraty.

Nous souhaitons que chacun puisse apporter sa pierre à l'édifice, soit à titre privé soit à titre collectif.

Pour notre part, nous allons maintenir le Comité de Pilotage CPM en le réunissant régulièrement courant 2010 afin que chacun puisse faire part de ses contributions à ce projet ambitieux.

De manière plus opérationnelle, nous comptons mettre en place un réseau d'acheteurs - vendeurs à l'échelle de la zone AOC Ossau-Iraty, comme l'avait fait le CIVOM Blé localement ou comme vient de le faire le Reblochon.

Il nous paraît également nécessaire que des contractants possibles (acheteurs et vendeurs) soient accompagnés sur le plan technique, économique, juridique... afin d'une part d'avoir des réponses aux questions qui vont se

poser au cours de leur partenariat mais aussi afin que leurs expériences puissent être valorisées et diffusées et surtout que les difficultés ou freins éventuels puissent être identifiés et traités.

« Le développement des échanges directs entre producteurs et éleveur est l'un des leviers pour améliorer le niveau d'autonomie des élevages vis-à-vis de la zone ».



Yves Poincot

Enseignant chercheur - IRSAM
Département de géographie
de l'Université de Pau et des Pays de l'Adour.

Les productions sous AOC sont structurellement adossées à la tradition et au territoire, deux notions qui fondent le particularisme des produits qu'on labellise. C'est parce qu'on les produit ici et pas ailleurs, donc dans un territoire déterminé, et selon des modalités propres, à la fois liées au milieu mais aussi à des savoir-faire traditionnels, que le produit offert au consommateur n'est semblable à aucun autre. Imprégnés de cette conviction, les promoteurs de ce projet l'ont donc dans un premier temps baptisé "Complémentarité plaine-montagne". Ils se réfèrent ainsi à la tradition des élevages montagnards qui, faute de ressources fourragères suffisantes, nourrissaient en hiver leurs troupeaux dans la plaine, enrichissant en échange des parcelles de culture déficientes en fumure. Une complémentarité unissait alors éleveurs des hauts et cultivateurs des bas, faisant de la montagne et de son piémont un territoire culturellement et fonctionnellement cohérent.

L'intitulé du projet s'est pourtant modifié puisqu'on parle aujourd'hui d'échanges de fourrages et de céréales, insistant sur les complémentarités entre producteurs de matière végétale et éleveurs. Ces dernières décennies, la donne agricole et territoriale s'est en effet modifiée et, si milieu comme savoir-faire demeurent semblables, les conditions

d'insertion territoriale de la filière AOC ont changé. De surpeuplée il y a encore un siècle, la montagne s'est largement vidée ; la carence en fourrages hivernaux y est donc moindre. Par contre, l'insertion de l'élevage fromager dans une économie agricole plus productive confronte le territoire à un dilemme existentiel. Chaque exploitation doit produire plus pour demeurer viable, donc a priori s'étendre au détriment de ses voisines, réduisant ainsi le nombre d'éleveurs et contribuant à « vider les campagnes ».

Dans ce cadre, la démarche AOC propose un projet de territoire différent, fondé non plus sur un soutien des revenus par l'accroissement des surfaces mais par une hausse des prix, permettant ainsi de préserver un tissu d'exploitations dense. L'évolution des prix n'est pourtant pas toujours celle que l'on attend, parce que le niveau de vie des consommateurs n'est pas en hausse et que la concurrence entre produits fromagers demeure intense. La tentation de s'agrandir pour gagner plus en éliminant les voisins tend donc structurellement à renaître.

Pour sortir du dilemme, la « solution bretonne » s'offre alors à la filière, l'achat de fourrages permettant de produire plus sans augmenter les surfaces. Pourtant, normes environnementales comme exigences du consommateur réclament qu'un produit sain soit issu d'un milieu non pollué. Accumuler au siège d'exploitation des intrants venus de loin confronte l'éleveur au devenir des effluents. Certifier que le produit comme ses conditions d'élaboration interviennent dans le respect de l'environnement interdit l'évolution vers ce « quasi hors sol » que permettrait l'achat massif d'aliments achetés. C'est ici que le projet d'échanges de fourrages prend tout son sens.

Il propose en effet d'accroître la quantité de fourrage disponible par exploitant à partir d'un réservoir de fournisseurs proches : les maïsiculteurs ou éleveurs de bovins viande disposant de terres, ou de fourrages, aujourd'hui peu valorisés. On « ressuscite » ainsi des complémentarités territoriales, non plus sur une base plaine-montagne mais sur celle qu'on

peut nouer entre filières d'une même région. Un modèle de développement danois s'est déjà construit sur de telles bases, développant une filière porcine sur la valorisation du petit-lait issu des élevages bovins ; un effluent de laiterie est devenu par ce biais un intrant majeur de la filière porcine. Une agriculture plus durable relève de ce registre : réduire des distances entre producteurs et consommateurs comme entre partenaires de production tout en visant une valorisation optimale des « sous-produits ». L'effluent d'une activité devient intrant pour une autre filière, diminuant ainsi à la fois les apports et les rejets, donc « l'empreinte écologique de l'activité » pour reprendre une notion devenant courante.

Nombre d'exploitations de la filière AOC appliquent déjà de tels principes. La transhumance estivale valorise ainsi parfaitement une ressource sur pied tout en recyclant in situ les fumures. L'ambition du projet consiste à étoffer ces valorisations locales par des échanges interfilières. Ils sont déjà

eux aussi largement pratiqués au sein même des exploitations. Nombre d'éleveurs ovins ont aussi des bovins allaitants et réservent aux brebis des regains de parcelles

**« Innover à l'échelle du territoire :
un impératif pour l'AOC ».**

affectées principalement aux bovins ; d'autres encore cultivent du maïs et valorisent des couverts d'intercultures par une pâture des brebis. L'enjeu du programme réside dans la mise en place de conditions permettant que ces pratiques internes aux exploitations puissent s'externaliser, devenant suffisamment claires et normalisées pour que tel fourrage excédent pour l'un puisse être acquis commodément par tel autre, jusqu'alors acheteur d'aliments hors de la zone AOC. C'est donc bien d'un défi organisationnel qu'il s'agit, illustrant par là combien le succès du développement de filières AOC, réclame autant que des conditions économiques, la mise en place d'une intelligence territoriale. Elle ajoute aux savoir-faire ancestraux contenus dans le produit, la capacité des acteurs d'aujourd'hui à proposer des organisations innovantes permettant d'optimiser les conditions territoriales de la production.



Olivier Clément

Chercheur INRA,
chargé de mission sur le développement durable.
Membre du Conseil Scientifique du GIS iD64.

Le travail relatif aux échanges directs de fourrages et de céréales qui est le cœur même de ce rapport n'est qu'une partie d'un ensemble plus vaste de réflexions et d'actions potentielles qui ont été débattues et en partie approfondies au cours des années 2005 et 2006. Les réunions du GIS iD64 et du comité de pilotage mis en place par le Syndicat de l'AOC ont été l'occasion d'échanges plus larges.

Tout d'abord les échanges ont été vus dans le cadre de l'objectif d'autonomie (fourragère) des exploitations d'une part et de la zone AOC d'autre part. Au-delà des enjeux exprimés plus haut, une idée qui pourrait accompagner cette vision serait d'inscrire le développement de l'Appellation dans le cadre conceptuel des « systèmes de production agro-alimentaires localisés »¹ qui font l'objet de travaux de recherche-action en France et dans d'autres pays du nord comme du sud. Cette question de l'autonomie est abordée plus loin.

Ensuite, et c'est cela que nous développons dans les lignes qui suivent, ces échanges peuvent être examinés sous l'angle d'une complémentarité entre plaine et montagne. Il ne s'agit plus alors de structurer des échanges de matières contre de la monnaie en apportant des référentiels techniques et en organisant un cadre juridique approprié mais de resituer et renforcer si possible les liens entre des acteurs aux trajectoires variées mais qui trouveraient intérêt à collaborer au sein d'un territoire. C'est en ayant cette vision en tête qu'il avait été envisagé que ce projet d'échanges puisse être vu comme une construction solidaire axée sur le développement durable. Au-delà des ingrédients

obligatoires d'une démarche se réclamant du développement durable, à savoir la nécessité de combiner les optiques économique, environnementale et sociale, quelques pistes intéressantes apparaissaient dans les entretiens individuels menés par B. Cailly (stagiaire CDEO 2005) avec des producteurs de la plaine :

- établir une relation entre deux agriculteurs, par exemple un producteur de céréales de la plaine et un éleveur de montagne, crée un lien direct, renseigne sur l'usage précis des produits et instaure une compréhension mutuelle plus riche que la simple livraison à l'organisme de stockage ;
- opérer une rotation dans la couverture du sol peut limiter les fuites de matière organique et de nutriments vers les nappes et les eaux courantes dans le respect de la qualité de l'eau au sein d'un même bassin versant ;
- rester à taille humaine permet de mieux contrôler les flux et les valeurs ajoutées ;
- compléter une production végétale par une production animale par éleveur interposé conduit à enrichir sa vision et sa compréhension de l'agriculture.

En élargissant ces quelques visions individuelles, il serait alors possible de concevoir une démarche collective plaçant le lien et la solidarité entre deux modes d'occupation des sols sous la triple focale du développement

« Une construction solidaire sur la voie du développement durable ».

durable. Si par exemple on se place sous l'angle de l'environnement, on peut rappeler ici quelques objectifs identifiés pour le massif pyrénéen² en Aquitaine qui traduisent ce qui est attendu de la montagne basque et béarnaise sur le plan de l'environnement et des habitats pour la faune sauvage :

- maintenir les conditions d'accueil des espèces rares ou endémiques,
- maintenir les systèmes de bordes,
- mieux maîtriser la pression de pâturage et assurer une pression suffisante et homogène sur les pelouses d'altitude,
- préserver et restaurer les cours d'eau et les milieux d'altitude,

- diminuer les impacts de la fréquentation touristique sur les espèces et les milieux.

Ces objectifs sont cités ici comme exemple de ce à quoi peut aider à contribuer une solidarité organisée entre territoires.

Se réclamer du développement durable exigerait alors de faire des examens de même nature pour l'angle économique ainsi que pour l'angle social et bien sûr de discuter des objectifs cités ci-dessus au titre de l'environnement. Se réclamer du développement durable demanderait aussi d'élargir les partenariats à d'autres catégories de parties prenantes et de porter le regard plus loin, ce qui serait facilité par la proposition des 5 futurs possibles de la filière ovins-lait des Pyrénées-Atlantiques tels que dessinés dans les deux rapports de prospective³ parus en 2005.

En se limitant à la structuration des échanges de matières, l'opération n'a pu élargir autant...mais cette structuration était déjà une affaire délicate à monter.

1 Voir le GIS SYAL :

http://gis-syal.agropolis.fr/index.php?option=com_content&view=article&id=20&Itemid=28
2 ORGFH Aquitaine. Enjeux/Objectifs, janvier 2005. Carte des objectifs majeurs identifiés pour chaque unité territoriale en Aquitaine. DIREN, Bordeaux.

3 Voir les deux textes édités par les GIS iD64 et en ligne à l'adresse :
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/spip.php?page=article_espace&id_espace=941&id_article=9599





LA FILIÈRE OVIN-LAIT : L’AFFIRMATION D’UNE FILIÈRE DE QUALITÉ ET D’UN LIEN AU TERROIR FORT

Dans une économie de plus en plus marchande, la France est un des rares pays à défendre les AOC, les produits de terroir, les savoir-faire locaux.

Pour faire reconnaître durablement les productions AOC au niveau européen voire mondial, il est indispensable de démontrer la spécificité et les qualités supérieures de ces produits.

Pour les fromages, le lien au terroir est un point important de cette spécificité.

La filière lait de brebis des Pyrénées-Atlantiques s’est depuis bientôt 30 ans engagée et structurée autour de la défense de son AOC. L’évolution récente (2007) du cahier des charges de l’Ossau-Iraty vise à s’inscrire dans ces orientations, tout en essayant de maintenir un maximum de producteurs dans l’AOC.

Le nouveau cahier des charges de l’Appellation spécifique que les achats « hors Zone AOC » ne doivent pas

dépasser 320 kg MS par brebis, avec un abaissement à 280 kg MS par brebis en 2011.

Les résultats d’appui technique 2008 montrent que le niveau moyen d’achat « Hors zone AOC » est de 130 kg de MS/brebis (source : valorisation ARDIAG 2008).

UNE PLUS GRANDE AUTONOMIE ALIMENTAIRE DES EXPLOITATIONS PAR UNE MEILLEURE VALORISATION DES RESSOURCES FOURRAGÈRES AU SEIN DE LA ZONE AOC.

Au-delà de l’aspect cahier des charges AOC, le problème de l’autonomie fourragère des exploitations se pose avec de plus en plus d’acuité, avec une tendance de plus en plus forte à acheter des fourrages et céréales.

Si l’accroissement de la taille et de la productivité des troupeaux a été plus rapide que celle de l’agrandissement des surfaces, force est de constater qu’il existe des marges de manoeuvre quand à l’optimisation de la production des fourrages sur l’exploitation (l’herbe ça se cultive..) et surtout

La filière ovin-lait des Pyrénées Atlantiques compte 2 057 exploitations et 476 500 brebis laitières. L’effectif moyen sur l’exploitation est de 191 brebis laitières pour une SAU moyenne de 24,4 ha. Le chargement apparent peut atteindre 2,5 UGB/ha. Les surfaces fourragères occupent pratiquement la totalité de la SAU (95 %

et le recours aux parcours et pacages collectifs est très développé. Les systèmes de production reposent donc très largement sur l’herbe et les brebis peuvent généralement avoir accès à l’herbe toute l’année.

Les exploitations ovin-lait des Pyrénées-Atlantiques sont majoritaire-

ment engagées dans la démarche d’AOC Ossau-Iraty (94% des producteurs de lait).

Les débouchés sont assurés par une dizaine d’entreprises d’envergure nationale ou régionale (qui collectent le lait), une demi douzaine d’affineurs et près de 400 producteurs fermiers.

sur l'utilisation des espaces collectifs, estives et zones intermédiaires : des espaces à mieux gérer et entretenir pour les estives, ou à reconquérir pour les zones intermédiaires.

Les années de sécheresse ont agi comme un révélateur, faisant apparaître les risques de devenir trop dépendant des achats d'aliments, avec des conséquences dramatiques pour certains éleveurs.

Même si les systèmes d'élevage, à quelques exceptions près, restent largement basés sur la valorisation de l'herbe, il faut être vigilant sur les risques liés à une perte d'autonomie fourragère : risque économique d'abord (des charges d'alimentation trop élevées), mais aussi risque de difficulté de positionnement des produits sur les marchés (produits banalisés).

DES LIENS HISTORIQUES ENTRE LA MONTAGNE ET LE PIÉMONT ET DES PRATIQUES EXISTANTES

L'économie pastorale pyrénéenne s'est profondément modifiée durant la 2^e moitié du XX^e siècle, en particulier avec l'arrivée de la mécanisation et l'accroissement des possibilités de récolte et de stockage des fourrages pour l'hiver.

Par le passé, le déficit de ressource fourragère en hiver imposait à la plus grande partie du cheptel ovin et bovin d'hiverner en zone de piémont, voire de parcourir toute l'Aquitaine (jusqu'en pays charentais) pour pacager des parcours, des prairies, sous la vigne ou derrière les cultures. Ces mouvements de troupeaux et des hommes se sont poursuivis pendant des siècles, et ont vu se nouer une économie d'échanges (de l'herbe contre de l'engrais et des produits animaux).

Ces contacts et ces échanges entre les montagnards et les agriculteurs du piémont se sont aujourd'hui estompés. Les mises en cause sociétales et la prise en compte de la multi fonctionnalité de l'agriculture invitent le monde agricole à s'interroger sur lui-même en laissant présager

l'émergence de nouvelles solidarités. Pourtant, aujourd'hui encore, certains éleveurs et producteurs traitent directement entre eux pour acheter / vendre des céréales et/ou des fourrages. L'idée est que cela peut se développer.

UNE PROBLÉMATIQUE QUI MOBILISE DE NOMBREUSES STRUCTURES DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE

Différents travaux en lien avec la production fourragère locale ont été ou sont actuellement menés :

- diagnostic pastoral des 3 vallées béarnaises (IPHB/CDEO),
- groupe fourrage de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques,
- travail du réseau BLE sur la qualité et l'achat / vente,
- travail de EHLG sur la qualité et sur les prairies,
- projet CASDAR sur la pousse de l'herbe,
- travail du CDEO sur les zones intermédiaires,
- réflexion de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques sur les céréales à paille,
- réflexion de EHLG sur les adaptations des pratiques agricoles dans un contexte de rareté de la ressource en eau.



PRESENTATION DU CONTEXTE

MISE EN ROUTE ET OBJECTIFS DU PROJET

Au vu de ce contexte, le Syndicat Ossau-Iraty a voulu mener à bien une étude de faisabilité concernant le développement des échanges de fourrages et de céréales entre producteurs et éleveurs ovin-lait des Pyrénées-Atlantiques au sein de la zone AOC.

UNE MISE EN ROUTE DU PROJET MÛREMENT RÉFLÉCHIE ET DES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS CLAIREMENT IDENTIFIÉS

Un débat de fond a nécessairement précédé la mise en route du projet :

Quelle question traiter ? Le projet devait-il aborder la problématique de l'autonomie de manière très large, ou, était

il préférable de se concentrer spécifiquement sur les échanges directs entre éleveurs et producteurs ?

Quel enjeu ce projet revêtait-il véritablement ? Répondre à une urgence pour quelques-uns ou développer une stratégie sur le long terme et pour toute la zone AOC ?

La définition précise des objectifs du projet a permis le démarrage des travaux :

La problématique est bel et bien celle de l'autonomie et il est nécessaire de la traiter de manière très générale, pour tous et sur le long terme. Pour autant, des actions concrètes doivent être réalisées. Tous les niveaux d'intervention sur l'autonomie ne pouvant être traités simultanément, une priorisation doit être faite et les leviers traités les uns après les autres.

La priorité a ainsi été donnée aux échanges directs, l'objectif étant de mettre à la portée de tous les outils nécessaires à leur bon déroulement.

Le projet s'articule en trois phases :

- 1) l'étude de faisabilité,
- 2) la restitution des enseignements et la diffusion des outils nécessaires au développement des échanges entre producteurs et éleveurs et
- 3) la mise en place effective et l'accompagnement des échanges (phase à venir et à construire).



ORGANIGRAMME

Un comité de pilotage pluriel

Sous l'impulsion du Syndicat AOC Ossau-Iraty, un groupe de travail s'est constitué début 2005 dans la continuité des différents travaux engagés sur cette thématique par les différents intervenants.

Le Syndicat Ossau-Iraty a souhaité qu'y soit représenté l'ensemble des structures de développement agricole intéressées par la question, à savoir le Syndicat AOC, les centres de gestion (ADER, AFOG), les groupements de producteurs (CAOSO, Axuria, Lur Berri, AOBB), le CIVAM BLE et les producteurs qui y étaient rattachés, le CDEO, la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques, les syndicats agricoles, l'IPHB, EHLG, des laiteries...

Ce comité de pilotage a posé les orientations de cette action, en proposant d'évaluer les conditions de faisabilité de cette « complémentarité », et en dressant la liste des aspects techniques à traiter.

L'appui du GIS iD 64

Ce groupe de travail a pris attache auprès du GIS iD 64.

Le GIS iD 64, fort en particulier de l'implication de l'INRA et de l'Université de Pau, a participé à la définition précise de la problématique à étudier, à l'identification des objectifs du projet et à la définition de la méthodologie à développer.

En particulier, le groupe 3 du GIS iD 64 (viabilité des exploitations) s'est emparé de cette problématique : il a apporté son expertise et a suivi les différentes avancées du projet.

Le GIS iD 64 a également assuré l'animation technique des travaux.

Un binôme d'animation Jean-Marc Arranz (animateur du GIS iD 64) et Olivier Clément (INRA – Membre du GIS) a été nommé.

Un groupe technique opérationnel

Un groupe technique a bien évidemment été formé et a en particulier réalisé le suivi des différents stages ingénieurs ou prestations externes qui ont été mis en place dans le cadre de ce projet. Ce groupe a rassemblé des agents de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques, du CDEO, de l'ADER, de l'AFOG, de BLE, du Syndicat Ossau-Iraty, d'EHLG, de l'Institut de l'élevage, d'Arvalis, de l'Université de Pau et des Pays de l'Adour, ...

MOYENS MIS EN ŒUVRE

La réalisation de cette étude de faisabilité s'est déroulée entre 2005 et 2008.

Elle a porté sur les thématiques suivantes :

- 1) Recherche d'expériences comparables
- 2) Evaluation de la demande et de l'offre
- 3) Intérêt économique du système
- 4) Séchage, stockage et transport
- 5) Evaluation du stock fourrager
- 6) Qualité des fourrages
- 7) Contours juridiques du système

Les moyens spécifiques mis en œuvre ont été de deux ordres :

- Deux stages ingénieur de fin d'études ont été mis en place (2005 et 2006) au niveau du CDEO, dans le cadre de ses activités de recherche,

- Une prestation du service juridique de la FDSEA. 64 a été réalisée sur 2007 et 2008 dans le cadre d'une demande spécifique du Syndicat Ossau-Iraty.

Egalement, les travaux de BLE et d'EHLG sur les aspects relatifs à la qualité ont été largement repris dans le projet du Syndicat Ossau-Iraty.

Enfin, l'implication au long cours des agents de l'ADER et de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées Atlantiques a été fructueuse.

La finalisation du présent document a été confiée à un comité de rédaction composé du CDEO, du GIS iD64, de l'ADER, du Syndicat Ossau-Iraty, de EHLG, et de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques.



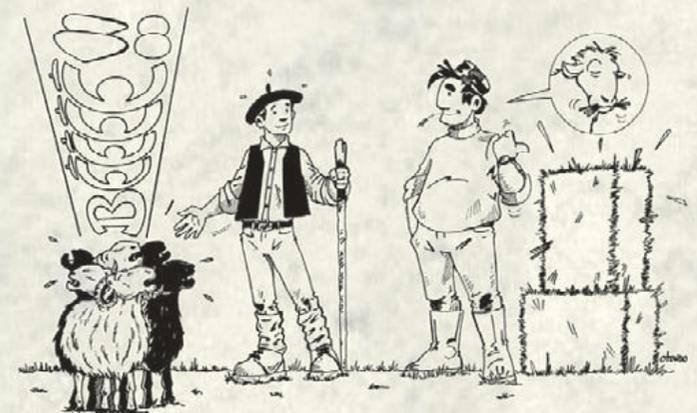
L'évolution du cahier des charges de l'AOC Ossau-Iraty et le débat sur le renforcement du lien au terroir ont soulevé, avec pertinence, les enjeux autour de l'autonomie alimentaire des troupeaux au sein de la zone AOC :

- quelles solutions individuelles pour accroître une autonomie alimentaire dégradée, voire non conforme aux exigences du cahier des charges ?
- la filière et ses structures techniques sont-elles capables d'encadrer ces réponses techniques et leur mise en œuvre ?
- la relocalisation des approvisionnements, en s'appuyant sur de nouvelles solidarités, est-elle envisageable ?
- la filière, ou un collectif de producteurs, ont-ils la capacité d'organiser et les moyens de structurer les réseaux d'approvisionnement ?

Autour de ces questions, se sont mobilisés, depuis bientôt 4 ans, professionnels, producteurs « engagés » et techniciens des organisations professionnelles.

Le présent document, illustre la **diversité et la complexité des questions** posées, au plan technique, économique, social, organisationnel. Les **fiches « techniques »** présentent de manière résumée les chiffres clés, et des références originales et actualisées, tant pour les producteurs agricoles que les responsables professionnels, voir les acteurs du territoire.

QUE FAUT-IL EN RETENIR ?



Les besoins en aliments des exploitations à brebis laitières se sont accrus ces dernières années, les achats approchant actuellement les 100.000 T. La **relocalisation** des achats au sein de la zone AOC est possible au vu du potentiel :

- 5% des surfaces en maïs de la zone couvrent la totalité des besoins.
- pour les fourrages, il y a un réservoir d'herbe (sur pied, coupes d'été) important à partir des prairies appartenant à des producteurs de vaches, ainsi qu'un potentiel de reconversion des surfaces actuellement en culture : 5 à 10% de la surface en maïs y suffirait.

Cette **reconversion est envisageable**, en particulier en termes économiques : le prix actuel de vente des céréales rend la production d'herbe/foin « de vente » compétitive.



Mais cette reconversion est confrontée à des freins sociaux, organisationnels et techniques.

Au plan technique d'abord : cette production de foin/regain doit être considérée comme **une production très technique**, d'autant que la demande porte sur des 2ème et 3ème coupe, et une exigence de qualité élevée (exigence nutritionnelle des brebis laitières). Dans les conditions climatiques locales, il restera difficile de garantir cette qualité.



Le **transport** des aliments entre lieu de production et lieu de distribution aux animaux peut s'organiser avec les moyens de chacun (remorques, plateaux), via les réseaux de CUMA, ou en faisant appel à des transporteurs habilités, en étant vigilants sur l'optimisation des volumes transportés. Le stockage doit être réfléchi en limitant les investissements. Pour les graines, il existe aujourd'hui de petites unités de séchage qui peuvent être mieux exploitées, en complément des cribs, adaptés aux besoins individuels.

Lors des transactions, **l'évaluation de la qualité** est un point crucial : nous avons proposé des **grilles d'appréciation** accessibles à tous, en complément des analyses chimiques classiques. Cette évaluation doit faire l'objet de règles précises, d'autant que le contrat aura été négocié bien avant la





récolte. Il faudra prévoir, au final, un recours à expert en cas de conflit persistant.

Côté demande, il faut que les éleveurs **anticipent plus leurs besoins**, et raisonnent sur des fourchettes de stocks auto-produits. Le marché des fourrages sera spécifique, et les producteurs ne s'engageront que s'ils ont la garantie d'un débouché.

Au-delà des éléments techniques du référentiel, **la finalité reste bien la mise en œuvre de ces échanges** (ou transfert) et la capacité des acteurs (notre capacité ?) à les mettre en oeuvre de manière organisée.

L'approche juridique sur la **nature des contrats**, les contraintes réglementaires à prendre en compte (agrément stockage ou transport, notions de louage ou de bail), et la proposition de contrats types donnent un cadre qui permet de sécuriser ces échanges. (cf *développement détaillé en page 38*).



Les **enquêtes**, auprès d'éleveurs acheteurs, mais surtout auprès de **producteurs engagés dans la vente** de graines ou de fourrages, a fait clairement apparaître les facteurs de motivation et la faisabilité de tels échanges : les **liens directs** entre producteurs et éleveurs, **l'engagement humain**, la **maîtrise des actes** sont autant d'éléments qui donnent du sens à ces échanges. Si la gestion des graines paraît relativement simple à concevoir, la production de fourrages sera plus complexe (maîtrise technique, raisonnements économiques). Il faudra imaginer un cadre à la fois réel (juridique) mais souple et à coût réduit.

Les **organisations professionnelles seront-elles assez volontaires** pour s'engager dans ces directions ? Les **collectivités territoriales** peuvent-elles relayer et épauler cette volonté ? Si ce travail pouvait y contribuer, il aura répondu aux objectifs de ses promoteurs.



LES AGRICULTEURS ENQUÊTÉS : DES SITUATIONS ET DES PROFILS VARIÉS

Les ventes de fourrages et de graines se pratiquent depuis de nombreuses années.

Certaines depuis très longtemps, en Béarn en particulier. D'autres, plus récemment mais aussi de façon plus structurée, comme ce noyau d'agriculteurs autour de BLE, le CIVAM du Pays Basque, qui a organisé ces dernières années un système de mise en contact pour les producteurs engagés en agriculture biologique. Enfin, d'autres producteurs dans des situations particulières : l'un souhaite vendre depuis cette année seulement, un autre est proche de la retraite mais a l'intention de convertir une part conséquente de sa SAU afin de vendre de l'herbe sur pied. Le dernier est en instance de divorce.

Au total, des témoignages recueillis auprès de 18 producteurs « vendeurs », de tous les âges, avec divers types d'exploitations et parfois une seconde activité : 8 agrobiologistes et 10 agriculteurs « conventionnels », dont 11 dans la zone AOC et 7 hors zone AOC. Ils vendent, en direct, des fourrages (13) et/ou des céréales (9), et les SAU des exploitations sont très variables. Parmi les enquêtés, on distingue d'une part ceux pour qui c'est une véritable orientation choisie (investissement, changements du système d'exploitation) et ceux qui ont pris cette option par défaut, comme une voie de « secours ».

LES PRODUCTIONS ET LES PRIX PRATIQUÉS DANS LE CADRE DE VENTES DIRECTES

Divers types de cultures sont proposées à la vente directe : maïs, céréales à paille (orge, triticale, avoine), oléagineux, protéagineux (soja), foin, regain et une culture moins

ordinaire, le méteil, plus souvent pratiquée pour l'instant par les agriculteurs biologiques. Concernant les prix des céréales, ils varient du simple au double pour une offre identique.

Pour les fourrages, les prix ci-dessous sont les plus pratiqués. La part de la vente directe dans le produit brut d'exploitation est très variable d'un agriculteur à un autre. De même, seulement 3 enquêtés déclarent avoir un endettement important. Les autres ont des endettements qu'ils qualifient de faibles, voire nuls.

PRIX LIVRÉ				
	A pâturer	Sur pied	Foin *	Regain*
Prairie Naturelle		40 à 50 €/T	90 à 110 €/T	140 à 160 €/T
Prairie Temporaire	0.75 à 1 €/j/UGB	45 à 50 €/T	100 à 110 €/T	150 à 180 €/T
Luzerne		45 à 50 €/T	100 à 120 €/T	150 à 180 €/T

*après stockage et généralement livré

DES MOTIVATIONS DIVERSES

■ Un besoin d'innovation, de recherche de nouveaux systèmes de production rémunérateurs

La première motivation est animée par un besoin d'innovation et de recherche de nouveaux systèmes de production rémunérateurs. L'activité de vente directe est une alternative à la baisse du revenu qui touche une majorité des enquêtés, mais aussi les exploitants agricoles en général. L'un des enquê-

tés est satisfait de « ne pas laisser la marge aux autres, aux intermédiaires ».

Quelques citations : « En vendant du foin, je m'en sors mieux qu'avec le semence ! » ; « Ma première motivation était économique ! » ; « On a la satisfaction de ne pas laisser la marge aux autres ! » ; « Je suis ouvert à tout, mon séchoir à maïs peut servir à sécher du foin ... » ; « L'aspect économique » ; « Rémunérer mon travail » ; « Valoriser les surfaces en herbe, de plus on utilise moins d'engrais » ; « Les productions organisées en COP (Céréales et Oléo-Protéagineux) ont un niveau de rentabilité inférieur à l'herbe si on vend à la coop ou au négoce » ; « On s'améliore d'années en années, l'expérience est importante » ; « C'est une recherche d'indépendance et d'autonomie déjà techniquement » ; « Le maïs t'as pas le droit à l'erreur, si tu loupes un tour d'eau, t'as 1/3 de ta récolte finale en l'air » ; « Maintenir la pension hivernale, on a des prairies superbes au printemps après le déprimage des moutons ».

Un autre cas de figure est la vente de regains, comme cet éleveur de vaches allaitantes qui vend, depuis plusieurs années, la totalité de ses 2ème et 3ème coupes à des éleveurs de brebis.

■ Se « réapproprier » les produits et les services en aval

Le besoin d'une « réappropriation » du produit et des services est souvent exprimé : transformation, stockage. Une attention particulière est portée à la vente et à la qualité du produit. C'est le côté « autonome » de la vente directe, dans tous les sens du terme, c'est-à-dire autonomie de l'exploitation et de l'agriculteur dans ses choix, ses décisions, son marché, la vente et le prix : « la volonté de tout maîtriser », « C'est une démarche d'indépendance et d'autonomie ».

TÉMOIGNAGES

DES PRODUCTEURS ENGAGÉS DURABLEMENT DANS LA FOURNITURE ...

Quelques citations : « Mélange de recherche d'autonomie, de solidarité, de travail complémentaire, enfin, partager le fruit du travail entre éleveurs et céréaliers » ; « Volonté de tout maîtriser ! » ; « Depuis tout petit j'ai cette ambition de tout maîtriser ! » ; « Valoriser mes céréales, sortir du circuit conventionnel et reprendre la marge des coops. » ; « C'est intéressant de vendre son produit alors que l'habitude tend plutôt à court-circuiter vendeurs – acheteurs » ; « Augmenter les surfaces fourragères et les cultures demandées (févérole), et essayer de baisser le maïs ... grâce aux DPU » ; « Je maîtrise moi-même la totalité ».

■ La solidarité et une perception de la complémentarité

Une autre motivation provient de la solidarité et d'une perception de la complémentarité entre vendeurs et éleveurs. En effet, l'activité de vente directe se renforce au fil du temps avec la fidélisation d'une partie de la clientèle.

Quelques citations : « Je voulais vendre à des gens qui ont des terres qui ne peuvent accueillir nos cultures » ; « Le contact, la solidarité avec les éleveurs » ; « La solidarité et court-circuiter le circuit conventionnel » ; « La motivation était économique, on vend à un prix plus raisonnable » ; « Le but est que les clients soient contents pour les fidéliser et pérenniser le tout » ; « La solidarité, les clients deviennent fidèles » ; « Renforcer le relationnel » ; « La solidarité et l'aspect économique ».

Autre exemple, celui de cet éleveur du piémont oloronais qui vend des fourrages à des éleveurs de la vallée d'Aspe rencontrés il y a bientôt 20 ans au lycée agricole d'Oloron.

■ Une orientation « de secours »

Dans plusieurs cas, le passage à l'activité de vente a été plus subi que choisi. Il s'agit d'une « obligation » de vendre en direct, dans un contexte particulier, comme par exemple la vente de foin consécutive à l'arrêt d'un atelier de production animale causé par des problèmes sanitaires ou financiers, ou bien encore engendré par la réglementation, comme la diversification de l'assolement exigé par la nouvelle PAC. Cependant, cette « obligation » initiale, devient un élément positif, le tout étant de prendre du recul le temps de l'adaptation « forcée ».

Quelques citations : « Valoriser mes surfaces en herbe » ; « J'attends la retraite » ; « La nouvelle PAC impose des rotations de cultures, alors j'ai implanté de l'herbe pour la vendre sur pied » ; « J'ai eu la brucellose sur mon élevage, c'était de la vente forcée comme j'avais plus de troupeau » ; « Par obligation, j'ai dû vendre mon troupeau pour acheter la propriété que je louais » ; « Ecouler le surplus (de foin), si on est dépassé par l'herbe on fauche ».

■ Une motivation « environnementale » spécifique

L'argumentation environnementale est fréquente, en particulier chez ceux qui se sont reconvertis en bio, mais pas seulement chez eux. Cette préoccupation a été soulevée par deux agriculteurs proches de la retraite (1 bio et 1 conventionnel) qui souhaitent préserver leur patrimoine via des cultures fourragères et du reboisement. L'un des deux estime que « c'est un bon placement du foncier, comme il y a eu des abus avec le maïs (trop d'intrants), l'herbe rattrape la terre et lui rend sa fertilité, notamment avec l'effet prairie » et « j'aime voir un sol enherbé, j'ai eu un troupeau au début » termine-t-il nostalgiquement.

La vente directe et les clients : une histoire de confiance entre paysans

Les conditions de vente, de transports et de paiements sont vraiment à traiter au cas par cas. Par exemple pour le transport, les moyens vont d'une logistique organisée au « camion du maçon qu'on empreinte le week-end » en passant par « la distance en tracteur n'est plus un problème, sauf le 25 ! ». De plus, une proportion de clients fidélisés apporte des garanties sur le paiement, même si quelques soucis de solvabilité existent. Cependant quelques valeurs, peut-être typiques du monde agricole, persistent : la parole, la confiance, l'entente, « on s'arrange ».

DES FREINS, MAIS UN INTÉRÊT TECHNICO-ÉCONOMIQUE

L'absence de visibilité sur l'offre à mettre en place pour répondre aux besoins fluctuants des éleveurs d'une année sur l'autre est un frein réel. A ce frein, s'ajoute l'inorganisation du marché. Certains émettent l'idée de contractualiser en planifiant, dès les semis, les besoins des éleveurs. Mais ils sont conscients qu'il est difficile de promettre des quantités en sachant combien les rendements peuvent être aléatoires. Certains mettent en avant la difficulté de « pénétrer le marché » et « de trouver des clients ».

Notons que les vendeurs de fourrages évoquent peu, voire pas, de freins. Contrairement aux vendeurs de céréales et/ou oléoprotéagineux qui sont confrontés au respect de la législation sur la vente des céréales. Les incidences technico-économiques sont globalement bonnes, surtout pour les agriculteurs qui sont passés du maïs vers l'herbe : « plus écologique », « moins d'intrants » et « plus rémunérateur ».

UN ENGAGEMENT SUR LE MOYEN TERME

Tous les enquêtés (sauf un) sont prêts à continuer, voire augmenter leurs ventes directes.

La majeure partie d'entre eux sont prêts à innover et à s'améliorer techniquement. Certains sont prêts à prendre des animaux en pension. Globalement, ils seraient prêts également à s'adapter à un cahier des charges si une filière d'échanges venait à se mettre en place, mais attention : ce doit être rentable et l'échange doit rester direct. Les agrobiologistes évoquent le fait que leur cahier des charges est « *on ne peut plus contraignant* ».

Tous émettent des idées constructives quant à la pérennisation de la vente directe aux éleveurs. Généralement, ils espèrent que cette activité persistera. Des craintes importantes se ressentent du côté des vendeurs de céréales. Ils redoutent que les coopératives ne s'y opposent.

Les vendeurs de fourrages sont plus sereins, hormis le fait d'être tributaires des conditions météorologiques, il n'y a aucune crainte : « *la demande est là !* ». Ils espèrent développer et/ou accroître leur activité. Lorsqu'on leur demande, dans

une logique de complémentarité, ce que leurs partenaires peuvent leur apporter, ils répondent d'une seule voix : « *les relations humaines* », « *la vie tout bêtement* », « *l'échange culturel est enrichissant* »... Certains voient des possibilités de complémentarité via des échanges de grains ou de paille contre de la matière organique issue des élevages.

QUESTION AUX ENQUÊTÉS : QUE VOUS ÉVOQUE LE TERME DE COMPLÉMENTARITÉ PLAINE-MONTAGNE (CPM) ?

« *Autonomie, solidarité, complémentarité matériel, économique et humaine, et plus à inventer !* » ; « *La CPM c'est un rapport à 2 pas à 3, c'est pallier la différence de productivité due à la différence d'altitude* » ; « *La CPM passe par la non livraison aux Organismes Stockeurs !* » ; « *Aider 2 zones, c'est mutuel* » ; « *Relations normales, humaines, qui n'auraient pas dû se perdre* » ; « *Vendre les produits au juste prix* » ; « *On est plus fort tous les 2* » ; « *Nos produits restent ici, on sait où ils vont* » ; « *Je préfère avoir un éleveur qui me rend des comptes plutôt qu'un technicien de coopérative qui me fait la synthèse de 100 agriculteurs* » ; « *Une*

option, une exploitation, une réorientation » ; « *Il faut que les deux parties gagnent, le côté bucolique s'arrête vite...* ».

Les agriculteurs enquêtés ont montré des capacités d'innovation et d'adaptation réelles, mais ils ne sont pas représentatifs et ne reflètent pas l'état d'esprit de l'ensemble du monde agricole.

De plus, ils sont tous motivés par leur activité de vente directe aux éleveurs. La part non négligeable d'agrobiologistes impliqués dans cette activité montre qu'il faut certainement relativiser certains propos ou idées évoqués, car ce sont aussi des « militants ».

Cependant, agrobiologistes ou non, ils expriment majoritairement la volonté de fonctionner dans un système où les coopératives auraient moins de pouvoir, en retrouvant un lien avec les éleveurs.

Compte tenu de ces éléments, ce type de fonctionnement est-il reproductible à plus grande échelle, peut-il être étendu auprès d'un plus grand nombre d'exploitants ? Jusqu'où doit-il être structuré pour ne pas perdre son « âme » ?



TÉMOIGNAGE D'UN ÉLEVEUR-MAÏSICULTEUR S'IMPLIQUANT DANS LA « CPM »

En 2008, Félix Noblia s'est installé à Bergouey, secteur de plaine en limite du Pays Basque, sur l'exploitation de son oncle. Il exploite 73 ha de SAU et un troupeau de 60 mères Blondes d'Aquitaine. Environ 22 ha sont consacrés au maïs consommation, près de 3 ha sont ensilés, le reste de l'exploitation étant cultivé en prairies.

Dès 2006, alors que Félix était encore stagiaire chez son oncle, il s'intéresse au projet de Complémentarité Plaine-Montagne. Il envisage en effet, afin de profiter des intérêts agronomiques de la rotation, de « *casser la longue monoculture du maïs* » en incorporant sur ces « terres à maïs » des prairies temporaires dont l'herbe pourrait être vendue à des éleveurs de brebis en AOC.

Son raisonnement est le suivant : la monoculture du maïs a tendance à épuiser le sol, ne tient pas compte de la base de l'agriculture qui est la rotation. Les maïs faits après une prairie donnent généralement de très bons résultats avec moins d'intrants. En terme économique, les revenus liés à la production d'herbe (par la vente de foin et de regains) peuvent tout à fait se comparer voire être supérieurs à ceux du maïs.

Ainsi, 3 ha en monoculture de maïs depuis plus de 25 ans ont été semés à l'automne 2006 avec un mélange de dactyle, fétuque élevée et trèfle blanc.

En 2007, 8,2 T de MS ont été récoltées en trois coupes et 10,2 T en 2008.

En 2007, la marge brute (sans primes ni DPU) de la prairie a été supérieure à celle du maïs grain (834 €/ha pour la prairie et 675 €/ha pour le maïs).

Félix estime que la demande de foins et surtout de regains pour les brebis existe bel et bien. Par contre il n'est pas toujours aisé de récolter des fourrages de « *bonne qualité* » (donc avec des légumineuses) dans de bonnes conditions.

Des difficultés logistiques sont aussi à résoudre, comme le stockage, le transport... Des solutions collectives, avec du séchage en grange par exemple seraient à étudier pour garantir une qualité plus régulière et moins dépendante des conditions météorologiques.

PAR DELÀ LE BÉARN ET LE PAYS BASQUE... D'AUTRES EXPÉRIENCES, D'AUTRES PROJETS

En interrogeant les différentes filières ou régions, on n'a pas retrouvé d'expériences analogues et sur lesquelles on puisse s'appuyer.

Certes, diverses initiatives ont vu le jour, en particulier lors d'épisodes de sécheresse : des actions de solidarité se sont mises en place (en 2003 par exemple) pour approvisionner des zones en déficit, pour faciliter le transport de fourrages et de pailles vers ces régions. Mais ces actions sont restées ponctuelles, avec des niveaux d'organisation légers, et ont cessé en fin de crise.

Il existe par ailleurs des flux commerciaux de fourrages ou de paille, en circuit direct ou avec seulement le transporteur. C'est le cas d'une partie des foins de Crau, un produit aujourd'hui sous AOC, destiné principalement à la vente, et qui constitue une véritable filière. Mais ce type de production (sans transformation industrielle et géré par les producteurs) est quasiment unique en France. On est bien loin de l'état d'esprit d'une « complémentarité ».



Il existe à ce jour un exemple remarquable, c'est le système imaginé par les producteurs de Comté pour devenir autonomes en protéines destinées à l'alimentation animale : les régions basses du bassin du Comté produisent des protéagineux (lupin, féverole, pois) de manière à approvisionner la zone d'altitude qui ne peut en produire. L'objectif est de devenir autonome et de s'affranchir de l'approvisionnement en soja.

D'autres projets sont en discussion ; en particulier dans les bassins AOC. Un des plus avancés est celui du Poitou où a émergé un projet sur la filière « chèvre laitière » pour que les besoins en luzerne soient couverts par les céréaliculteurs locaux, et non plus par les luzernes champenoises.

Un autre projet est en discussion sur le Massif Central : certaines AOC sont en train de restreindre l'utilisation des ensilages, ce qui entraînerait un manque de fourrages, d'où l'idée de développer une production complémentaire dans les zones de vallées plus propices.

Enfin, un dernier projet a été identifié sur la zone à Reblochon (Alpes), avec une évolution du cahier des charges qui impose un plus haut niveau d'approvisionnement des exploitations avec des fourrages de la zone (75%).

EN PRÉALABLE À UN DÉVELOPPEMENT, UNE NÉCESSAIRE PRISE DE CONSCIENCE

Ces formes de complémentarité resteront-elles des expériences ponctuelles, ou vont-elles se développer ?

Le travail mené par le SUAT Béarn, autour des nouveaux itinéraires culturels montre :

- que la réforme de la PAC (DPU découplés, obligations environnementales) induit de profonds changements dans les attitudes et les raisonnements des producteurs, avec de nouvelles formes de diversifications culturelles : retour des céréales à paille et bientôt d'autres spéculations, la production d'herbe étant susceptible de trouver sa place,
- que la zone AOC Ossau-Iraty abrite des filières de production et des groupes de producteurs qui se côtoient sans se connaître réellement, en méconnaissant les besoins et les problématiques des uns et des autres.

Ainsi, certains producteurs du piémont découvrent le besoin structurel de fourrages et de graines des éleveurs de la montagne. Pour partie, ils sont prêts à envisager de répondre à ce type de demande si celle-ci se structure et s'organise.

AUJOURD'HUI, DES CONDITIONS RÉUNIES POUR RÉUSSIR

La mise en application à l'automne 2007 du nouveau cahier des charges pour la production de fromage Ossau-Iraty se traduit par la recherche, pour les producteurs, de solutions durables pour accroître leur approvisionnement fourrager en zone AOC, et limiter les achats hors bassin.

Pour les producteurs céréaliers et les éleveurs bovins, la réforme de la PAC permet d'envisager une diversification

culturelle ou une évolution des modes d'exploitation de l'herbe qui permettrait de satisfaire les besoins des éleveurs de la montagne.

Les incertitudes sur l'avenir de l'agriculture et des agriculteurs dépassent les filières et ne peuvent qu'inciter tous les producteurs à imaginer de nouvelles façons de produire, de nouvelles façons de raisonner leur activité.

UNE CAMPAGNE D'INFORMATION À MENER

On a généralement tendance à mettre en avant l'argument économique (s'il n'y a pas de ventes, c'est qu'il n'y a pas de marché). Les approches économiques montrent que l'on se situe dans des gammes de coût de production et de prix de vente rémunérateurs.

Le frein principal réside plus vraisemblablement dans la méconnaissance réciproque des agriculteurs engagés dans d'autres filières, d'autres contraintes : la réalité du déficit fourrager des producteurs de la montagne et leur solvabilité n'est pas encore perçue par les maïsiculteurs. Réciproquement, les éleveurs de la montagne ne mesurent certainement pas toutes les contraintes du cultivateur, son besoin de s'appuyer sur un marché régulé.

D'autre part, les habitudes d'achats de fourrages ou de concentrés hors zone AOC peuvent être difficiles à modifier.

Il faudra lever progressivement tous ces freins, au niveau des individus, mais aussi au niveau des organisations économiques concernées, privées ou de type coopératif.

La prise de conscience de l'intérêt de ces échanges se fera progressivement et sur plusieurs années, en impliquant

tous les prescripteurs, par de l'information (presse agricole, bulletins d'information internes aux structures, nouveaux médias), et aussi de la formation.

DES OPÉRATEURS À TROUVER ET À MOBILISER POUR CONSTRUIRE UNE FILIÈRE

Au-delà de cette phase d'information, les producteurs déjà engagés ou pas ont souligné la nécessité d'une organisation, d'une structuration à la fois légère et réelle.

Pour les producteurs, il s'agit d'avoir des garanties de vente, sur des volumes qui seront toujours soumis à une part d'aléas (volume et qualité). Pour les acheteurs, la garantie doit d'abord porter sur la qualité.

Autour de cette contractualisation, il faudra trouver un, ou plutôt des opérateurs pour :

- Favoriser la mise en relation (une bourse d'échange),
- Réassurer éventuellement la contractualisation,
- Expertiser la qualité,
- Transporter et stocker les produits concernés,
- Coordonner ces différents niveaux d'action.

Loin de l'idée d'un intervenant de plus, il faut plutôt imaginer une mobilisation des organisations économiques et professionnelles déjà existantes, en privilégiant une complémentarité entre elles et en valorisant le métier et le savoir-faire de chacune d'entre elles.

C'est bien à ce niveau que se situe le pari pour réussir un tel projet, l'émergence d'une véritable filière de transfert de productions agricoles.

Pour en savoir un peu plus au niveau local ou régional

- ADER, éditions 1998 à 2003, Brochures « les marges brutes », dictionnaire économique (1997),
- Chambre départementale d'Agriculture de l'Aveyron, « Les coûts des chaînes de récolte », Gestion technique innovation magazine n° 76 (2001),
- FDSEA, 2005,2006, Le Sillon « Spécial maïs »,
- CUMA Pyrénées-Atlantiques, 2008, « Prix de revient des matériels de CUMA édition 2008 » brochure 50 pages,
- CDEO « La filière ovin-lait des Pyrénées-Atlantiques » publication collective (août 2006),
- Cailly B. « La Complémentarité Plaine-Montagne : une solution au déficit fourrager des exploitations en AOC Ossau-Iraty », Rapport de stage, ENSA Rennes (2005),
- Castet S. « La CPM : comment développer un système de transaction direct et durable entre agriculteurs du Sud Aquitaine », Rapport de stage, LEGTA Amiens (2004),
- Adde K. « Structurer les échanges de fourrages et de céréales au sein de la zone AOC Ossau-Iraty », Rapport de stage, ESITPA (2006),
- Luquet N. 2006, « Nouveaux itinéraires culturels en Béarn », Rapport de stage, SUAT Béarn (2006),
- Laborari, 4 juin 2009, « La zone AOC pourrait satisfaire les besoins en fourrages ».

Pour en savoir un peu plus au niveau national

- Agreste SCEES, « RA 2000 » CD Rom données statistiques cantonales et communales agreste
<http://draf.aquitaine.agriculture.gouv.fr/>,
- Gibon & al, 1997, « Les prairies permanentes de milieu océanique et de montagne humide : outils de diagnostic

agro-écologique et guide de leur utilisation », INRA, Editions 1997,

- Lemaire G., 2007, « Interactions entre systèmes fourragers et systèmes de grandes cultures à l'échelle d'un territoire », revue Fourrages n° 189
(<http://www.afpf-asso.org/main.php?url=./fourrages/articles/liste/acces.php&num=1647>),
- Réussir : « Dossier chaînes de récolte » Bovins viande n° 71, « Enrubannage : maîtriser la qualité » Lait Elevage n° 181,
- Grandes Cultures Infos « Sondage PAC la réforme et vous » n° 160 (205), Dossier devenir OS ? » n° 167 (2006),
- Teyssier D., 2007, index des prix et des normes agricoles 2006-2007, ed. Lavoisier
<http://www.lavoisier.fr/notice/fr2910340490.html>,
- Chambre départementale d'agriculture de Loire Atlantique « Sècheresse : La Chambre d'Agriculture crée une bourse d'échanges de fourrages »
www.loire-atlantiques.chambagri.fr,
- Légifrance, 2009, Code rural, Livre VI Titre II :
www.legifrance.gouv.fr,
- FRSEA Jura, 2005, / Le Jura Agricole « La FRSEA fait le point le point avec l'administration et filière protéique régionale »
http://www.juragricole.com/news/fullstory.php/aid/4829/La_FRSEA_fait_le_point_avec_l_92administration.html,

Contacts et coordonnées

- Syndicat de défense de l'AOC Ossau-Iraty, Maison Baratchartenea 64120 Ostabat, tél. 05 59 37 86 61
syndicat.ossau-iraty@wanadoo.fr, www.ossau-iraty.fr,



- CDEO, 64130 Ordiarp, tél. 05 59 28 05 87, accueil@ccdeo-ordiarp.fr,
- GIS iD64, www.gis-id64.fr,
- ADER, Av de Garris, 64120 St-Palais, www.ader-conseil.com,
- Institut de l'Elevage, 31426 Castanet Tolosan, www.inst-elevage.asso.fr,
- INRA, www.inra.fr, Station de Toulouse, Unité Arche à Castanet Tolosan et Station de Lusignan,
- CIVAM BLE, 32 Rue de la Bidouze, 64120 St-Palais, ble-arrapitz@wanadoo.fr,
- Chambre départementale d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques, 124 Bld Tourasse, 64000 Pau, www.pa.chambagri.fr,
- FDCUMA, Maison de l'Agriculture, 124 Bld Tourasse, 64000 Pau, fd.64@cuma.fr,
- Arvalis - Institut du Végétal, 64000 Montardon, www.arvalisinstitutduvegetal.fr,
- Euskal Herriko Laborantxa Ganbara (EHLG), 64220 Ainiza Monjoloze.

STRUCTURATION DES ÉCHANGES DE FOURRAGES ET CÉRÉALES ENTRE PRODUCTEURS ET ÉLEVEURS OVINS-LAIT DE LA ZONE AOC OSSAU-IRATY

FICHES TECHNIQUES : SOMMAIRE

1	La demande et l'offre	20
2	Intérêts économiques du système	22
3	Séchage, stockage, transport	24
4	Evaluation des stocks fourragers	28
5	Qualité des fourrages	31
6	Aspect juridique	36





DEPUIS 4 ANS : PLUS DE 30 000 T D'ACHATS SUPPLÉMENTAIRES

	Milliers Tonnes (filière)		
	2003	2005 (année de sécheresse)	Estimation 2007
Fourrages	15,1	23,2	27,2
Déshydratés (bouchons & brins courts)	14,6	16,7	17,5
Céréales	13,7	15,4	16,2
Aliments composés brebis	11,7	15,7	17,0
Aliments composés jeunes	5,5	6,4	7,4
Aliments Mash RC		8,6	8,1
Total	60,6	85,9	93,4

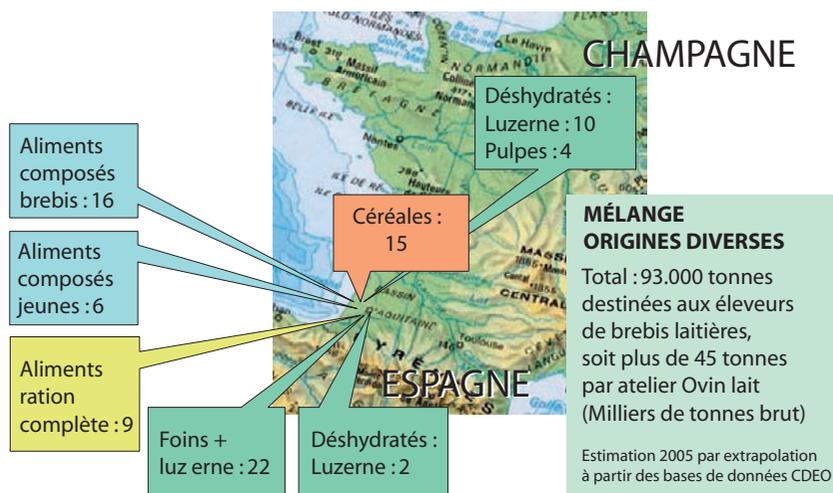
Les achats ont augmenté régulièrement jusqu'en 2007 (+ 13 % par an). En 2008, une diminution est attendue (- 10 à 15%).

L'AUTONOMIE ALIMENTAIRE DIMINUE

	Kg brut / Brebis		
	2003	2005 (année de sécheresse)	Estimation 2007
Achats	126	179	197
Fourrages produits	165	118	125
Céréales produites	25	13	12
Stocks totaux	316	310	334

Les stocks par brebis présente augmentent légèrement, les achats compensent la diminution de stocks (fourrages et maïs) que l'on peut attribuer à une climatologie défavorable, mais aussi à l'intensification de la production laitière.

DES ALIMENTS NON TRACÉS ET NON PRODUITS SUR LA ZONES



Les achats d'aliments issus de la zone représentent moins de 5 % du volume global, du maïs principalement.

Les achats « conjoncturels » concernent des produits d'origine espagnole. Les fibres de luzerne, conditionnées ou pas, prennent une part croissante dans l'approvisionnement. Les aliments composés restent basés sur des céréales et leurs sous-produits et les tourteaux d'oléo-protéagineux.

DES EXPLOITATIONS INSUFFISAMMENT AUTONOMES ET DÉPENDANTES DES ACHATS

	Tonnes par troupeau		
	2003	2005 (année de sécheresse)	Estimation 2007
Fourrages	7,6	11,6	13,6
Déshydratés (bouchons & brins courts)	7,3	8,3	8,8
Céréales	6,8	7,7	8,1
Aliments composés brebis	5,8	7,9	8,5
Aliments composés jeunes	2,7	3,2	3,7
Aliments Mash Ration complète		4,3	4,1
Total	30,3	43,0	46,7

L'évaluation permet de penser qu'une exploitation moyenne de 250 brebis achète 45 T d'aliments divers pour le troupeau ovin.

Il y a de forts écarts entre exploitations. Les achats moyens se situent :

- en zone de coteaux entre 150 et 200 kg par brebis,
- en zone montagne au-delà de 250 kg, avec un effet amplificateur des étés secs.

Méthode : évaluation (par brebis présente) à partir des bases d'Appui Technique des groupements de producteurs (2003) et du CDEO (2005) avec correcteurs des biais d'échantillon ; calculs pour 2000 élevages avec un effectif moyen de 240 brebis présentes.

Estimation 2007 : sur la base des évolutions (en pourcentage) entre base ARdiag2005 et base Ardiag2007; Effectif brebis 64 stable (+15 brebis/troupeau et -100 exploitations).

LA ZONE AOC OSSAU-IRATY

La zone AOC occupe les 2/3 sud du département des Pyrénées-Atlantiques. Les productions animales occupent 2/3 de la SAU de la zone AOC, et plus de 90% de la SFP est en prairie. Les chargements élevés sont permis par les conditions favorables à la production d'herbe. Les élevages de bovins, largement dominants (3/4 des UGB) sont auto-suffisants en fourrages grâce en particulier à la contribution du maïs fourrage, contrairement aux élevages ovins de plus en plus dépendants.

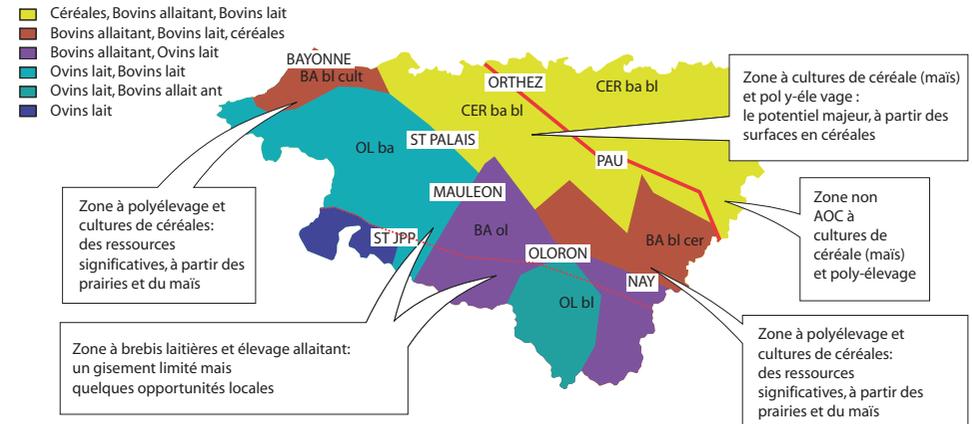
	Pyrénées Atlantiques	Zone AOC	Zone AOC % SAU
Communes	545	369	
Exploitations	14 693	11 108	
SAU (ha)	352 000	256 712	100,0
SFP (ha)	228 000	195 185	76,0
Prairies (ha)	205 418	178 699	69,6
STH (ha)	140 983	131 800	51,3
Céréales (ha)	102 697	49 776	19,4

UGB herbivore	461 324	360 848
UGB ovins lait > 6mois	71 052	70 953
Chargement de la SFP	2,02	1,85

Source : RA2000 SCEES

UNE RÉGION ASSEZ HÉTÉROGÈNE, AVEC 4 GRANDS TYPES DE SYSTÈMES DE PRODUCTION

SYSTÈMES DE PRODUCTION ET GISEMENTS POTENTIELS



UN POTENTIEL ACCESSIBLE

Le potentiel de production repose sur différents types de ressources : elles sont plus ou moins accessibles selon l'intérêt économique, les habitudes de production et de mise en marché, les capacités à modifier les types de culture. La production de céréale, en particulier de maïs « tracé » issu de la zone apparaît la plus facile à développer. La production d'herbe derrière le maïs peut localement apporter un complément de revenu intéressant avec une couverture hivernale à vocation mixte pâture-environnementale. La vente des 2èmes coupes de foin, à partir des exploitations d'élevage à bovins peut, sans modification du système de production, apporter un complément de revenu appréciable. Des opportunités locales de pâturage hivernal sont possibles. La mise en culture « d'herbe » à la place du maïs peut apparaître comme une révolution, mais les agriculteurs ont

montré une capacité certaine à s'adapter au nouveau cadre de la PAC et l'idée de la culture d'herbe « de qualité » peut intéresser certains d'entre eux. Quand on met en regard les besoins et la capacité théorique, on constate que des changements sur 5 à 10 % des surfaces permettraient de couvrir largement les besoins structurels. Ce tableau permet d'illustrer que le « réservoir » de céréales, foin et pâture est très important :

- 5% de la surface en maïs couvre les besoins en céréales de la filière,

- 5 à 10 % de surface maïs reconvertie couvre les besoins en fourrages secs,
- 20 % des prairies non utilisées en hiver apporte en verdure l'équivalent.

Aujourd'hui	Réorientation	besoin filière en Tonnes	Rendement en Tonnes/ha	surface concernée (ha)	Surface actuelle (Hors expl ovins lait)	% de la surf actuelle	Principaux gisements (cantons)
Mais grain	Mais "à tracer"	20 000	9	22 222	45 110	4,9	Pontacq, Salies, Navarrenx, Lagor, Sauveterre, Bidache, Monein
Céréales à paille	Céréales à paille	4 000	4	10 000	1 825		
Mais grain	Culture herbe de vente favorable	20 000	10	2 000		4,4	
Mais grain	Culture herbe de vente non favorable		6	3 333		7,4	
Mais grain	Pâturage hivernage/maïs		3		45 110		
Jachères	?				6 268		
Prairie temporaire	Vente de la 2ème coupe	20 000	2	10 000	32 000	31,3	Sauveterre, Oloron, Nay, Bidache, Lasseube, Lagor, Pontacq, Nay, Arudy
Prairie temporaire	Pâturage hivernage/prairie		3		32 000		



QUE COÛTE ET QUE RAPPORTE UN HECTARE DE MAÏS ?

Les données présentées ci-contre tiennent compte des principaux postes de dépenses du maïs, à savoir les charges de mécanisation (basées sur un itinéraire classique en labour) et les intrants, selon les prix pratiqués en 2008. Les charges de mécanisation comprennent le coût de revient du matériel, le carburant (0.60 €/l) et la main d'œuvre sur la récolte.

L'hypothèse de calcul est basée sur un rendement de 90 q/ha (moyenne départementale) et avec deux prix de vente : une hypothèse basse de 100 €/T (prix 2008) et une hypothèse moyenne à 150 €/T.

A 100 €/T le maïs n'est pas rentable selon les prix pratiqués en 2008 et une prairie permettra de dégager une meilleure marge.



Charges (€/ha)	
Charge mécanisation maïs (implantation + récolte)	400 €/ha
Charges intrants	
semence	150 €/ha
engrais	420 €/ha
phyto	70 €/ha
Total hors assurance	1 040 €/ha
Assurance	45 €/ha
Total charges	1 085 €/ha

Produit, modulé selon le prix de vente		
Rendement (T/ha)	9	9
Prix vente (€/T)	100	150
Séchage (€/T)	23	23
Aide couplée	112	112
Produit brut total	805	1 255

Marge pour 1 ha de maïs (hors DPU)	
au prix de 100 €/T	au prix de 150 €/T
- 280 €	170 €

Sources : FD CUMA 64, Ader, Chambre Agriculture 64



COÛTS DE TRANSPORT DES FOURRAGES PAR DES ENTREPRISES PRIVÉES

Pour 100 km aller-retour	Balles Rondes		Balles carrées	
	4 T MS 	8 TMS 	6 T MS 	14 TMS 
Coût en €/T MS	26 €/T MS	14 €/T MS	15 €/T MS	8 €/T MS

Source : enquête auprès des transporteurs privés, 2005

D'après des transporteurs de fourrages (anonymat), le prix pour un camion seul se situe à environ 0,92 €/km et 1,15 €/km pour un camion attelé d'une remorque. Un accord est trouvé selon que la livraison est groupée ou non. Un camion seul transporte 18 balles rondes ou 20 bottes carrées ; un camion attelé d'une remorque transporte 40 balles rondes ou 46 bottes carrées.

COÛTS DE TRANSPORT COLLECTIF (PLATEAUX FOURRAGERS EN CUMA)

	Prix de revient en €
Entretien, réparations	60
<i>Total charges variables</i>	60
Frais de gestion, assurance	97
Frais financiers	72
Amortissement	567
<i>Total charges fixes</i>	736
Total des charges par outil	797

L'investissement va de 3 000 € à 5 000 € en fonction des caractéristiques de l'outil.

L'utilisation des plateaux fourragers est facturée le plus souvent à 20 euros par demi-journée en moyenne, parfois au nombre de balles transportées pour 0,50 €/balle.

Source : prix de revient des matériels de CUMA 64 et 65, 2002 - Photo : Karen Adde



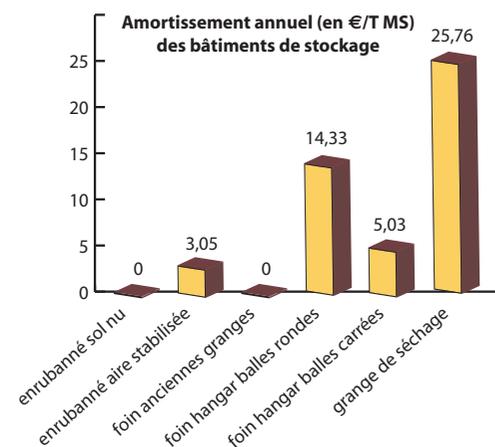
BESOINS EN VOLUME DE STOCKAGE DES FOURRAGES

	Poids de référence (kg MS)	Densité réelle (kg MS/m ³)	Volume théorique de stockage (m ³ /T MS)
Balles cylindriques de foin	200	112 à 144	10 à 7
Grosses balles parallélépipédiques de foin	300	160 à 208	6 à 5

Source : Cemagref –Institut de l'Elevage, 1995

Le volume nécessaire de stockage du foin dépend du format des balles et de leur densité.

COÛTS DE STOCKAGE À LA FERME



Source : Chambre d'Agriculture de l'Aveyron, 2000

	Coût en €/m ²
Dalle de béton standard	40 €/m ²
Bâtiment (bardage et couverture)	90 €/m ²

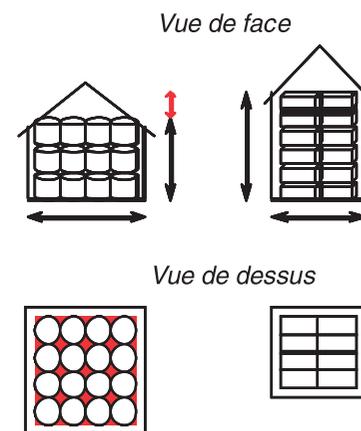
L'amortissement annuel a été calculé à partir de coûts moyens d'investissement. Les valeurs n'ont pas été réactualisées, mais la comparaison entre les différents modes reste pertinente. La présence d'aménagements anciens déjà amortis permet d'éliminer les charges liées au stockage. Le coût du stockage de balles rondes est plus élevé que le stockage de balles carrées.

Coût 2009 de la construction d'une dalle de béton standard et d'un bâtiment comprenant le bardage et la couverture.

Sources : Etcheverry L – Chambre Départementale d'Agriculture, 2009.

STOCKAGE BALLES RONDES VERSUS STOCKAGE BALLES CARRÉES

La densité du foin est différente selon le type de presse utilisé. Une balle cylindrique de foin est dite de « moyenne densité » alors qu'une grosse balle parallélépipédique de foin est dite de « haute » à « très haute densité ». Le volume de stockage nécessaire est donc supérieur pour des balles cylindriques.



■ Perte de volume lié au stockage en balles rondes

Par ailleurs, le stockage en balles rondes implique une perte de volume disponible pour le rangement, tant en surface au sol qu'en hauteur sous toiture. Pour une même quantité de foin, il est en effet possible de réduire la surface au sol pour des balles parallélépipédiques en augmentant la hauteur du toit. Ceci explique la différence de coût de stockage entre balles rondes et balles carrées.



Photos : Bertrand Cailly



COÛTS D'INVESTISSEMENT : REMORQUES

Pour des remorques de 8 à 9 tonnes, le prix d'achat moyen est de 5 500 € environ. Pour des remorques de 10 à 12 tonnes, il peut varier de 8 000 à 11 000 €.

COÛTS DE TRANSPORT COLLECTIF (REMORQUES EN CUMA)

Coût annuel	Prix de revient en €	
	Remorques 8-9 T	Remorques 10-12 T
Entretien, réparations	104	171
<i>Total charges variables</i>	<i>104</i>	<i>171</i>
Frais de gestion, assurance	86	125
Frais financiers	51	119
Amortissement	625	1 040
<i>Total charges fixes</i>	<i>762</i>	<i>1 283</i>
Total des charges par outil	866	1 455

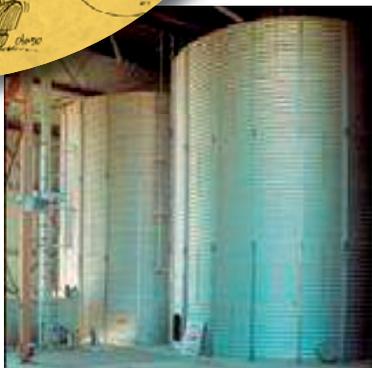
Le choix du mode de facturation est très variable (voyage, tonne, kilomètre, heure, forfait, hectare...). Par exemple : 10 €/voyage ou 0,5 €/tonne.



Source : prix de revient des matériels de CUMA 64 et 65, 2002 - Photo : Bertrand Cailly



COÛTS D'INVESTISSEMENT : STOCKAGE EN CELLULES À LA FERME



Coût de stockage en cellules pour une capacité de 150 tonnes (500 tonnes) : trois (cinq) cellules métalliques à fond plat de 50 tonnes (100 tonnes) chacune, montées sur une dalle de béton et équipées d'un réseau de gaines en croix avec un ventilateur déplaçable de

2 kW (4 kW). Elles sont munies d'une trappe de visite, d'un tube destiné à recevoir la vis de reprise et d'une entrée d'air de ventilation. La manutention de remplissage est réalisée au moyen d'une vis mobile avec trémie pour la capacité de 150 tonnes et à partir d'une fosse de réception de 30 tonnes munie d'un élévateur pour la capacité de stockage de 500 tonnes. Pour cette capacité, l'installation dispose en plus d'un nettoyeur à grain et d'un boisseau d'expédition de 30 tonnes.

Capacité de stockage	150 tonnes	500 tonnes
Stockage (en €)	9 420	22 100
Manutention (en €)	4 180	31 200
Ventilation (en €)	2 860	5 975
Nettoyage du grain (en €)	-	12 000
Fosse de réception (en €)	-	6 475
Boisseau d'expédition (en €)	-	9 600
Coût total en €	16 460	87 350
Coût en €/tonne (amort. 10 ans)	11,0	17,5

COÛTS D'INVESTISSEMENT : STOCKAGE EN CASES À LA FERME



Coût de stockage en cases pour une capacité de 150 tonnes (500 tonnes) : deux (quatre) cases de 75 tonnes (125 tonnes) chacune, sur une dalle de béton standard. Les parois sont en béton banché. Chaque case est équi-

pée d'un (deux) caniveau(x) et d'un ventilateur déplaçable de 2 kW (4 kW). Pour la capacité de 500 tonnes, une gaine permet d'alimenter individuellement ou simultanément les 4 cases. Le remplissage est réalisée par déversement direct de la benne et la reprise est effectuée par un chargeur frontal (non compris).

Pour une faible capacité (150 tonnes), le coût d'investissement dans des cases ou des cellules de stockage est quasiment identique. En revanche, quand la capacité est plus élevée (par exemple 500 tonnes ici), il devient plus intéressant d'investir dans du stockage à plat, dont le coût reste pratiquement équivalent quelque soit la capacité. Néanmoins, ce type de stockage nécessite plus de main d'œuvre pour la mise en cases ou la reprise alors que l'automatisation est possible en cellules.

Dans tous les cas, ces dispositifs doivent être abrités sous hangar. Si aucun bâtiment n'est aménageable, le coût du bardage et de la couverture est de 28 € le m².

Capacité de stockage	150 tonnes	500 tonnes
Stockage (en €)	8 960	28 200
Manutention (en €)	3 000	12 000
Ventilation (en €)	3 350	13 190
Coût total en €	15 310	53 390
Coût en €/tonne (amort. 10 ans)	10,2	10,7

COÛTS DU STOCKAGE EN COOPÉRATIVE

Les frais de stockage du maïs grain en coopérative (Lur-Berri) sont de 10 € la tonne par mois (2005).

COÛTS DE SÉCHAGE ET DE STOCKAGE : EXEMPLES EN CUMA

(les coûts s'entendent par tonne sèche)

Il existe 2 sites de séchage du maïs en CUMA dans les Pyrénées-Atlantiques.

A Angous, une CUMA possède une unité de séchage mobile (déjà amortie) qui traite environ 1 000 tonnes de maïs. Les charges de fonctionnement sont de 7,93 €/tonne.

Un système d'entraide évite des charges de personnel. Le séchage du maïs est facturé aux adhérents 8,31 € la tonne. Un site de stockage et de séchage fixe a été acquis récemment à Miossens (hors AOC) par une CUMA qui peut réaliser ainsi elle-même le séchage, le stockage et la commercialisation du maïs grain. Il s'agit d'une installation lourde où transitent plus de 4 000 tonnes de maïs. Les charges de fonctionnement sont de 12,43 €/tonne, soit 4,50 € de plus que dans l'exemple précédent. Les frais de personnel expliquent une partie de cette différence. A cela s'ajoutent 7,56 €/tonne de charges fixes (amortissements, frais financiers et de gestion) puisque le matériel n'est pas encore amorti, pour un total de 19,99 €/tonne. Le séchage du maïs est facturé aux adhérents 20,30 € la tonne.



Pour évaluer les stocks de fourrages et de concentrés disponibles, il faut calculer les volumes de produits, compter le nombre de boules ou de balles. Il faut aussi connaître la densité des produits qui varie en fonction du type de pressage, de la quantité d'eau, ...

Nous indiquons toutes les formules, ainsi que des références pour des calculs plus rapides.

BALLES PRESSÉES : DENSITÉS PAR MÈTRE CUBE (EN FONCTION DU NIVEAU DE PRESSAGE)

Densité des fourrages pressés entiers					
Type pressage			Qualité		
			Bon	Moyen	Médiocre
Balles rondes	Sec	Herbe	122	100	95
		Céréale		70	
Ballot Basse densité (9 kg)	Sec	Herbe	80	75	70
		Céréale		65	
Ballot moyenne densité (16 kg)	Sec	Herbe	110	100	90
		Céréale		80	
Balles haute densité (dimensions 2,4x0,8x1)	Sec	Herbe	160	140	120
		Céréale		90	

Unité : Kg brut / m³

La densité d'un fourrage s'exprime en kg brut ou en kg de MS par mètre cube (ensilage). Pour les aliments secs, elle est exprimée en kg brut par mètre cube : on parle alors de la masse volumique. Pour les fourrages pressés, elle dépend du type de pressage et de la qualité de ce fourrage.

BALLES PRESSÉES : POIDS UNITAIRE DES BALLES (EN FONCTION DU DIAMÈTRE OU DES DIMENSIONS)

Ø
DIAMÈTRE



Poids unitaire (kg) des fourrages pressés entiers				
Type pressage	Type de produit	Qualité		
		Bon	Moyen	Médiocre
Balles rondes	Herbe	154xØxØ	140xØxØ	120xØxØ
	Céréale		85xØxØ	
Ballot Basse densité (9 kg)	Herbe	10	9	8
	Céréale		7	
Ballot moyenne densité (16 kg)	Herbe	17	16	14
	Céréale		12	
Balles haute densité (dimensions 2,4x0,8x1)	Herbe	300	270	230
	Céréale		170	

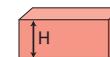
Unité : Kg par unité

Le poids des balles rondes s'estime directement à partir du diamètre des boules :

Diamètre balles	0,9	1,2	1,5	1,8
Foin	100-125	180-220	250-300	380-500
Paille	70-100	100-130	160-210	250-320

Ce poids peut être modulé en fonction de la qualité du fourrage (moins si fourrage plus fibreux).

FOURRAGES SECS EN VRAC : DENSITÉS



Densité des fourrages secs vrac				
		Précoce	Intermédiaire	Tardif
Formule de calcul		1000/(16-H)	1000/(17-H)	1000/(18-H)
Hauteur (H)	4 m	83	77	71
	6 m	100	91	83

Unité : Kg brut / m³

La densité du vrac ne dépend que de la hauteur de l'unité de stockage.

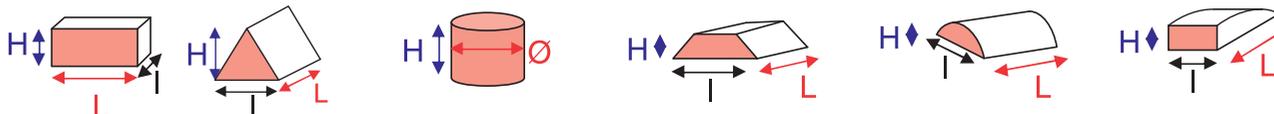
4 - ÉVALUATION DES STOCKS FOURRAGERS - FICHES TECHNIQUES

DENSITÉ ET VOLUMES DES FOURRAGES ET GRAINES : RÉFÉRENCES ET FORMULES DE CALCUL (2)

ESTIMER LE VOLUME D'UN TAS

Parallélépipède	Sous-pente	Cylindre	Silo taupe trapèze	Silo taupe arrondi	Silo couloir
$L \times l \times H$	$(L \times l \times H) / 2$	$3,1416 \times (\varnothing/2)^2 \times H$	$(L - (2H \times (l - H))) \times H$	$(L - (2H)) \times l \times 0,667 \times H$	$(L - 1) \times l \times H$

Mesures en mètres, volumes en m³



Les volumes parallélépipédiques concernent les stockages de balles carrées ou le vrac (cellules pour le séchage en grange). Les cylindres correspondent plutôt à des cellules à concentrés. Pour les silos d'ensilage, les formules intègrent les arrondis des bordures et extrémités.

DENSITÉ DES GRAINES, TUBERCULES ET DÉSHYDRATÉS

Aliment	Kg brut/m ³	
	Grain	Mouture
Blé	770	620
Seigle	720	
Avoine	450	325
Escourgeon	625	
Orge	675	575
Maïs	800	650
Maïs en épi sec	340	
Maïs épi à la récolte	480	
Luzerne déshydratée	550	
Pulpe déshydratée	600	
Tourteau soja	600	
Tourteau tournesol fermier	500	
Tourteau colza fermier	600	
Betterave fourragère	650	
Raves	575	

Unité : Kg brut / m³

ESTIMER LA DENSITÉ D'UN TAS D'ENSILAGE

Densité des tas		
Dénomination	Hachage	Densité f(MS,H)
Ensilage herbe silo	Brin long	$(1,8 \times MS) + (27 \times H) + 54$
	Brin court	$(2 \times MS) + (30 \times H) + 60$
Ensilage maïs		$(5 \times MS) + (15 \times H) + 35$
Ensilage sorgho		$(5 \times MS) + (15 \times H) + 35$
Betterave		$MS \times 6,5$

Unité : Kg MS / m³

Après avoir calculé le volume, il faut aussi estimer la densité (en kg de MS/m³, qui dépend du type de fourrage, de la teneur en matière sèche (MS) et de la hauteur du tas (H)). Pour un silo d'ensilage maïs d'une hauteur de 2m, on obtient 215 kg MS/m³ pour une teneur MS de 30%.



Pour ajuster les achats et les organiser au plus tôt, il faut estimer les besoins globaux en stocks pour l'atelier et pour la campagne à venir. Cette évaluation se fait en DEBUT D'AUTOMNE. Par différence entre les besoins globaux et les stocks produits, on établit le niveau d'achats requis. S'il y a des ensilages, il faut raisonner en kg MS. Sinon, on peut faire directement les évaluations en kg bruts.

Deux façons de faire :

1) SE BASER SUR L'ANNÉE PRÉCÉDENTE :

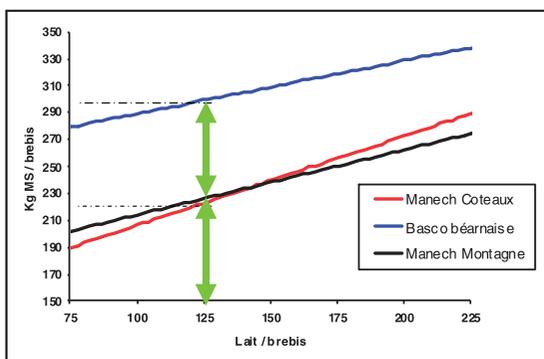
Faire l'évaluation des stocks de l'année précédente (avec éléments de la fiche densité et volumes).

		Fourrages		Déshyd.	Concentrés & graines	
		produit	acheté	acheté	produit	acheté adultes
Pour ovins	Atelier					
	Par brebis					
Pour bovins	Atelier					
	Par vache					

Faire un réajustement pour la campagne à venir :

- Pour l'effectif actualisé (des animaux en plus ou en moins),
- Pour tenir compte de l'effet année (herbe disponible, qualité).

LES BASCO-BÉARNAISES ONT DES BESOINS PLUS ÉLEVÉS



Fourrages & déshydratés : de par leur format, et du manque d'herbe en hiver, prévoir 60 à 100 kg de plus pour des béarnaises.

2) SE BASER SUR DES RÉFÉRENCES LOCALES :

(stocks fourrages & déshydratés en kg MS/brebis)

Situation : disponibilité d'herbe en hiver		Manech			BB
		favorable	moyenne	défavorable	moyenne
Lait par brebis	100	150	200	250	290
	150	175	240	300	310
	200	200	270	350	330

Difficile de faire une prévision pour chaque cas. Il faut tenir compte :

- Du niveau laitier et de la race,
- De la situation, selon que l'herbe est plus ou moins abondante (situation pédo-climatique),
- Des surfaces disponibles : c'est dans les exploitations les plus chargées que les besoins en stocks sont les plus élevés !

UN ÉQUILIBRE ENTRE FOURRAGES, DESHYDRATÉS ET CONCENTRÉS

Fourrages		Déshyd.	Concentrés & graines	
produit	acheté	acheté	produit	acheté
130	55	40	12	95
185 kg MS		40 kg MS	105 kg MS	
56%		12%	32%	

Il faut aussi penser à viser un équilibre entre fourrages grossiers (50 à 60 %), quelques déshydratés (10 à 15 %), et les concentrés. Les déshydratés sont intermédiaires, peu encombrants, et permettent de «tamponner» les changements de temps, de disponibilité en herbe (situation moyenne pour un niveau laitier de 125 litres par brebis).

Source CDEO : données Ardiag (élevages en CL), campagne 2006-2007



DES ATTENTES VARIABLES SELON LE BESOIN ET L'UTILISATION

Le fourrage doit être appétant et ingéré dans sa totalité (pas de perte). Sa valeur nutritive doit couvrir «au mieux» et de manière équilibrée les besoins d'entretien et de production : énergie, azote, minéraux principaux (P, Ca) et oligo-éléments. Il ne doit pas présenter de risque pour la santé des animaux (toxicité), ni pour la qualité des produits (lait et viande).

Les objectifs qualitatifs peuvent varier suivant les espèces animales, les stades physiologiques, les objectifs de production, ... mais aussi intégrer les complémentarités à trouver avec les autres ressources alimentaires disponibles, avec des contraintes économiques plus ou moins fortes.

Il n'y a pas une définition « absolue » de la qualité : tout dépend du type d'animal, de ses besoins et de la complémentarisation.

LA DEMANDE PRINCIPALE DES PRODUCTEURS AOC : DES REGAINS JEUNES, AZOTÉS ET APPÉTENTS

La demande porte avant tout sur des fourrages de type REGAIN ou 2ème coupe : luzerne et regains de prairie naturelle sont les mieux à même de satisfaire la demande, les regains de prairies temporaires à base de graminées éventuellement moyennant certaines précautions de culture et de récolte.

Ils doivent répondre aux spécificités des brebis laitières (production laitière, capacité d'ingestion limitée, risques d'engraissement).

Ces fourrages sont généralement associés à l'herbe, à des concentrés à base de céréales et de tourteaux, et à des déshydratés agglomérés (bouchons de luzerne, pulpes de betterave).

La demande porte principalement sur des aliments à forte densité nutritive (énergie, azote), à digestibilité élevée, peu encombrants et « appétants ».

LES POINTS CLÉS POUR APPRÉCIER LA QUALITÉ

		Pour le Vendeur (à noter)	Pour l'acheteur (observer)
Culture	Espèce, type prairie	PN, PT, associations, mélanges	Repérer espèces (si caractéristiques), épis dominants
	Age de la plante	Graminées, légumineuses	Rapport Epis tiges/feuilles
Pratiques	Fertilisation, organique, pesticide	Intervalle entre 2 exploitations	?
Coupe/ récolte	Numéro	Date et nature des interventions	Rapport Epis tiges/feuilles
	Météo	1ère ou suivante	Présence de terre, moisissures, couleur
	Temps au sol	Durée pluie	(délavée, brune)
Stockage	Protection	Durée de fanage	
		Intérieur/extérieur	

PRODUIRE UN FOIN DE QUALITÉ

Pour qu'un foin soit de bonne qualité, il faut qu'il ait été récolté jeune, avant que la plante ne soit à son développement maximum. Les 2èmes coupes (et suivante) sont de bien meilleur intérêt, même si des 1ères coupes récoltées « très » jeunes sont appréciées.

Quelle espèce ? Dans les conditions de récolte optimale, pratiquement tous les types de prairies et d'espèces peuvent convenir (attention aux fétuques). Il faut que les plantes soient en bon état sanitaire (pas de rouille). Dans la pratique, c'est avec la luzerne (feuillue), les prairies naturelles et les diverses associations (graminées+légumineuses) que l'on prend le moins de risque d'un refus par les animaux.

En conduite culturale, il faut surtout éviter les épandages organiques (attention aux lisiers de porc très riches en cuivre) dans le mois qui précède la fauche. En principe de précaution, il faut limiter voir proscrire l'emploi des pesticides.

Pour la récolte, la qualité va se dégrader très rapidement avec les pluies et l'allongement du temps de séjour au sol. L'utilisation des conditionneuses permet de raccourcir le séchage. Il faut aussi veiller à limiter les incorporations de terre (hauteur de fauche insuffisante, présence de taupinières). Le séchage en grange permet d'améliorer la qualité. Le fourrage doit être bien sec au pressage pour éviter de chauffer (perte de valeur énergétique). Les conditions de stockage peuvent aussi contribuer à dégrader un fourrage, si le support n'est pas sain ou en ambiance non sèche.



COMMENT VARIENT LES VALEURS ALIMENTAIRES DES FOINS ?

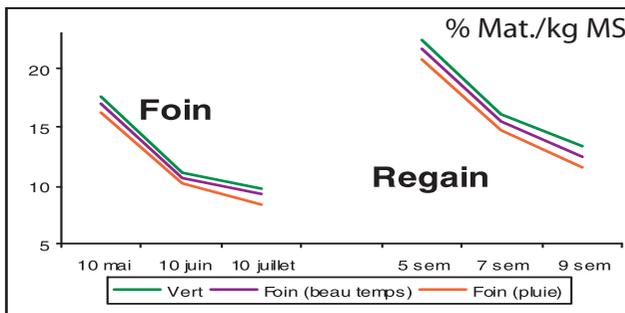
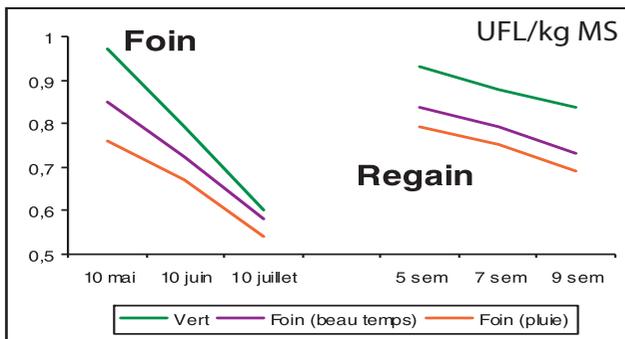
La valeur alimentaire des foins et regains varie en fonction de :

- la composition botanique (espèces)
- l'exploitation (numéro) et l'âge de la repousse
- des conditions de fenaison (ventilé, beau temps...)

Pour illustrer, les figures ci-dessous reprennent les valeurs alimentaires d'une prairie permanente de plaine des tables INRA et leur évolution dans le temps pour une première coupe (foin) et une 2ème coupe (regain), en comparant le sec au vert. Pour les regains, les durées indiquées sont les temps de repousse en semaines.

Figure 1 : valeur énergétique (UFL)

Figure 2 : Protéines (PDIN : prot digestibles permises par l'Azote)



L'expérience locale montre que de mauvaises conditions de fanage peuvent dégrader bien plus encore la qualité.

TABLES DES VALEURS ALIMENTAIRES

Les valeurs proposées intègrent à la fois les références nationales et de nombreux résultats d'analyses chimiques « locales ». Elles ne sont données qu'à titre indicatif.

Attention : il existe une grande variabilité pour des foins ou regains d'aspect extérieur équivalent. En particulier pour l'Azote (PDIN), la prédiction est toujours difficile.

Intérêt d'une analyse pour déterminer les valeurs alimentaires : l'analyse, chimique ou par les méthodes NIRS (proche infra-rouge) apporte des informations plus précises, en particulier pour des lots de fourrage homogènes (même parcelle, mêmes conditions de fenaison).

			Valeurs/kg MS							Valeurs/kg brut (taux de MS=87 %)								
			% CB	% MAT	UFL	PDIN	PDIE	P	Ca	UEM	% CB	% MAT	UFL	PDIN	PDIE	P	Ca	UEM
Prairie Permanente	Foin	excellent	29	14,5	0,8	90	91	3,5	7	1,15	25,2	12,6	0,70	78	79	3,0	6,1	1,00
		bon	31	10,7	0,7	66	78	2,5	6,5	1,40	27,0	9,3	0,61	57	68	2,2	5,7	1,22
		médiocre	37	8,1	0,6	50	68	2,2	5,5	1,70	32,2	7,0	0,52	44	59	1,9	4,8	1,48
	Regain	excellent	25	18,6	0,9	115	100	3,6	6,7	1,10	21,8	16,2	0,78	100	87	3,1	5,8	0,96
		bon	28	14,7	0,8	91	92	3,3	6,5	1,20	24,4	12,8	0,70	79	80	2,9	5,7	1,04
		médiocre	32	11,6	0,7	72	81	3,2	6,3	1,35	27,8	10,1	0,61	63	70	2,8	5,5	1,17
Dactyle	Foin	bon	30	14,5	0,8	90	90	3	5	1,20	26,1	12,6	0,70	78	78	2,6	4,4	1,04
		médiocre	37	9,7	0,6	60	70	2,5	4,5	1,50	32,2	8,4	0,52	52	61	2,2	3,9	1,31
		bon	30	14,5	0,75	90	90	3	5	1,15	26,1	12,6	0,65	78	78	2,6	4,4	1,00
	Regain	médiocre	35	12,4	0,65	77	81	2,5	4	1,40	30,5	10,8	0,57	67	70	2,2	3,5	1,22
		bon	29	9,4	0,74	58	74	2,6	4,5	1,35	25,2	8,2	0,64	50	64	2,3	3,9	1,17
		médiocre	35	6,5	0,6	40	61	2	4	1,50	30,5	5,6	0,52	35	53	1,7	3,5	1,31
RGI	Foin	bon	31	12,1	0,7	75	80	3	4,5	1,25	27,0	10,5	0,61	65	70	2,6	3,9	1,09
		médiocre	36	10,5	0,63	65	70	2,5	3,5	1,50	31,3	9,1	0,55	57	61	2,2	3,0	1,31
		bon	34	16,6	0,65	110	90	3	15	1,15	29,6	14,5	0,57	96	78	2,6	13	1,00
	Regain	moyen	38	15,1	0,57	100	85	2	14	1,30	33,1	13,2	0,50	87	74	1,7	12	1,13
		bon	19,4	0,7	128	106	2,5	20	1,04		16,8	0,61	111	92	2,2	17	0,90	
		moyen	15,1	0,65	100	91	2,2	18	1,27		13,2	0,57	87	79	1,9	16	1,10	

CRITÈRES DE DESCRIPTION DE LA VALEUR ALIMENTAIRE

L'analyse chimique (simple) est basée sur la détermination de la cellulose brute (ou autres descripteurs des fibres : NDF, ADF) et la matière azotée totale (MAT). On en déduit une digestibilité de la matière organique, la valeur énergétique (UFL) et les valeurs azotées (PDIN et PDIE : protéines digestibles dans l'intestin, permise par l'Azote ou par l'Energie). La valeur d'encombrement est exprimée en Unité d'encombrement (UE).

Phosphore (P) et Calcium (Ca) sont les minéraux majeurs.

Aujourd'hui, ces valeurs sont traitées par des « infralyseurs » (basés sur l'infra-rouge) qui estiment simultanément l'ensemble des critères (en se référant à des gammes étalons), à des coûts inférieurs.



GRILLE D'ESTIMATION DE LA QUALITÉ D'UN FOURRAGE

Cette grille reprend les principaux points qui, en amont de l'analyse et surtout du comportement des animaux (appétence, production) permettent d'apprécier la qualité attendue d'un foin. Chaque critère est affecté d'une valeur en « points ». Les valeurs les plus élevées étant affectées aux facteurs les plus importants ou les plus variables. Elle comporte 3 parties qui peuvent être utilisées ou renseignées indépendamment les unes des autres :

- L'appréciation visuelle et olfactive : appréciation qui peut être partagée par l'acheteur et le vendeur,
- La partie conditions de production et de fanage : informations du producteur,
- La partie grille « INRA » avec la composition botanique, l'âge, le cycle d'exploitation : informations du producteur.

APPRECIATION VISUELLE DE LA QUALITE											
Grille de valeurs	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Moissures et humidité (en profondeur)	Absence							Foin collé	Traces		Beaucoup
Odeur	Très bonne			Bonne		Faible			Caramel		Moisi
Couleur (en profondeur)	Vert							Jaune	Brun		Rouge
Pourcentage (Tiges+épis)/feuilles	Faible							Egal	Elevé		
Terre (en profondeur)	Absence			Peu		Moyen					Elevé
Adventices, déchets	Absence			Limités						Elevés	
Poussières	Détectables			Visibles				Elevées			
Présence de légumineuses	Visible			Limitée				Nulle			
Aspect en surface (K conservation)	Vert			Délavé				Moisi			

Grille "visuelle"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	60-64	53-46	45-36	<35

DESCRIPTIF DES CONDITIONS DE FANNAGE ET DE STOCKAGE																
Grille de valeurs	12	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	-2		
Météo pendant la fenaison	Pas de pluie										Pluie temporaire		Pluie prolongée			
dernier épandage organique	>30 jours				15-30 jours				<15 jours							
Dernière utilisation pesticide (insect, herb)	> 1 an		1-12 mois		<1mois											
Durée de séjour au sol	<= 2 jours				3-5 jours				> 5 jours							
Conditions stockage	intérieur				extérieur bachelé				ext non bachelé							
Séchage en grange													"+ 2"			
Ajout d'additif													NaCl		Autres	

Grille "Récolte"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	32-38	25-31	15-24	<15

DESCRIPTIF DES ESPECES FOURRAGERES & AGES																		
Grille de valeurs	12	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	-2				
Cycle d'exploitation	2 et +										1							
Composition botanique	Prairie permanente Luzerne association (gram+lég) mélanges > 6 esp dt lég						Dactyle		RGA RGH RGI,TV Brome		Fétuque élev. autres gram				présence d'inconsommées (rumex)		présence de toxiques (bouton d'or...)	
Stade de la plante	feuillu				Montaison		déb épi (inc)		epiaison		floraison							
graminée (ou les graminées dominantes)	bourgeon				deb flor (inc)				fin florais.									
légumineuse (luzerne)	fauche				étêtage		déprimage											
Age de la plante	<1 mois				1-2 mois				>2 mois									
Cycle précédent	<3 sem				3-5 sem				>5 sem									

Grille "plante"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	32-36	25-31	15-24	<15



A la recherche de regains pour l'approvisionnement de mes brebis, je vais chez un paysan qui a du regain à vendre et qui en plus est dans la zone de production AOC.

Avant d'acheter quoi que ce soit, je lui ai demandé comment ces regains ont été produits et ensuite je suis allé les voir.

Le vendeur me décrit sa parcelle ainsi que les conditions dans lesquelles les regains ont été réalisés : « ces regains viennent d'une prairie de dactyle-RGA-trèfle blanc que j'ai semée il y a 3 ans. La première coupe a été faite au 20 mai et j'ai vendu ce foin à un paysan qui le donne à ses vaches. Juste après les foins, j'ai épandu 100 kg de perlurée et il y a eu de bonnes conditions de pousse d'herbe. La deuxième coupe je l'ai faite le 3 juin. Pour être tout à fait honnête, il faut dire qu'ils ont pris un petit orage de 7 mm deux jours après la fauche, mais 2 jours plus tard j'ai

pu les ramasser sans problème. Depuis, ils sont dans ce hangar. »

Il est vrai que je connais ce paysan et que je lui fais confiance, mais j'aurais pu aussi tomber chez quelqu'un que je ne connais pas du tout et qui pourrait « embellir » la situation...

En prenant la grille de qualité, dans la partie « plante », j'ai coché les cases correspondantes qui me donnent une note de 34 points (4 points pour ligne 2° coupe et suivante, 6 points pour cycle précédent, 6 points pour stade des graminées, 6 points pour la composition botanique et 12 points pour le cycle d'exploitation), soit une grille plante « très bon ».

Sur la grille « récolte », j'obtiens une note de 24 points, soit à la limite entre « moyen et bon » sur cette grille « récolte ».

Enfin, sur la grille « visuelle », de ce que je vois, je sens au toucher ou à l'odeur, j'obtiens une note visuelle de 46, ce qui est un « bon » regain.

Finalement, il correspond à ce que j'attends d'un regain, je n'ai pas trouvé de critère négatif trop important, donc il me convient au niveau technique. Au niveau financier, comme je connais le vendeur, je sais qu'on va très vite arriver à ce mettre d'accord.

Cet outil permet de ne rien oublier d'important dans les critères permettant de qualifier la qualité d'un foin ou d'un regain. Même si certains critères se basent sur la confiance (notamment les itinéraires techniques, les conditions de travail) ou sur des critères subjectifs (couleur, odeur sont assez subjectifs), ce pense-bête peut devenir un outil efficace sur des choix à faire face à une offre de fourrages.

5 - QUALITÉ DES FOURRAGES - FICHES TECHNIQUES



APPRECIATION VISUELLE DE LA QUALITE

Grille de valeurs	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Moississures et humidité (en profondeur)	Absence						Foin collé	Traces		Beaucoup	
Odeur	Très bonne		Bonne				Faible	Caramel		Moisi	
Couleur (en profondeur)	Vert						Jaune	Brun		Rouge	
Pourcentage (Tiges+épis)/feuilles	Faible						Egal	Elevé			
Terre (en profondeur)	Absence			Peu			Moyen		Elevé		
Adventices, déchets				Absence			Limités		Elevés		
Poussières							Détectables	Visibles		Elevées	
Présence de légumineuses							Visible	Limitée		Nulle	
Aspect en surface (K conservation)				Vert			Délavé		Moisi		

Grille "visuelle"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	60-64	53-46	45-36	<35

DESCRIPTIF DES CONDITIONS DE FANNAGE ET DE STOCKAGE

Grille de valeurs	12	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	-2
Météo pendant la fenaison	Pas de pluie						Pluie temporaire			Pluie prolongée				
dernier épandage organique				>30 jours			15-30 jours			<15 jours				
Dernière utilisation pesticide (insect, herb)				> 1 an			1-12 mois			<1mois				
Durée de séjour au sol				<= 2 jours			3-5 jours			> 5 jours				
Conditions stockage				intérieur			extérieur bachelé			ext non bachelé				
Séchage en grange							"+ 2"							
Ajout d'additif										NaCl Autres				

Grille "Récolte"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	32-38	25-31	15-24	<15

DESCRIPTIF DES ESPECES FOURRAGERES & AGES

Grille de valeurs	12	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	-2	
Cycle d'exploitation	2 et +									1					
Composition botanique				Prairie permanente Luzerne association (gram+lég) mélanges > 6 esp dt leg			Dactyle RGA RGI,TV Brome			Fétuque élev. autres gram			présence d'inconsommées (rumex)		présence de toxiques (bouton d'or...)
Stade de la plante				feuillu			Montaison			deb épi (inc)			epiaison		floraison
graminée (ou les graminées dominantes)				bourgeon			deb flor (inc)			fin florais.					
légumineuse (luzerne)				fauche			étêtage			déprimage					
Age de la plante				<1 mois			1-2 mois			>2 mois					
Cycle précédent				<3 sem			3-5 sem			>5 sem					

Grille "plante"	TB	Bon	Moyen	Médiocre
	32-36	25-31	15-24	<15



CONTRAT DE VENTE D'UNE CEREALE
<p>I - LES PARTIES</p> <p>- VENDEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>- ACHETEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>(si personnes morales, mettre le nom du gérant représentant la société..... immatriculée au RCS de au capital de €, dont le siège social est situé à sous le n°.....)</p>
<p>II - CHOSE VENDUE</p> <p>- Nature de la marchandise :</p> <p>- Si maïs : <input type="checkbox"/> humide <input type="checkbox"/> sec</p> <p>- Quantité :</p> <p>- Conditionnement :</p> <p>- Produite sur la commune de :</p>
<p>III- PRIX</p> <p><input type="checkbox"/> Indexé sur la base du cours de..... au jour de la remise des marchandises. <input type="checkbox"/> Indexé sur la grille qualité</p> <p>Le prix s'établit à : € <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC au total ou à : € à la tonne <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC</p>
<p>IV - TRANSPORT</p> <p>- Transport effectué par <input type="checkbox"/> vendeur <input type="checkbox"/> acheteur <input type="checkbox"/> un tiers - Frais de transport <input type="checkbox"/> inclus dans le prix <input type="checkbox"/> en sus du prix soit€</p>
<p>V- MODALITES D'EXECUTION</p> <p>- Période de livraison :</p> <p>ou Période d'enlèvement de la marchandise :</p> <p>- Lieu de livraison :</p> <p>ou Lieu d'enlèvement par l'acheteur :</p>
<p>VI - CONDITION DE PAIEMENT</p> <p><input type="checkbox"/> Acompte versé ce jour de €, le solde étant versé après pesée le</p> <p>ou <input type="checkbox"/> à réception de la marchandise ou <input type="checkbox"/> dans un délai de</p>
<p>VII - CONDITIONS GENERALES DE VENTE - LITIGES - TAXES PARAFISCALES voir feuille jointe</p> <p>Fait en 2 exemplaires à, le</p> <p style="text-align: center;">Le vendeur, L'acheteur,</p>
<p><small>Contrat type mis en place dans le cadre du projet « Structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteur et éleveur dans le cadre de la Complémentarité Plaine-Montagne mené par le Syndicat Ossau-Iraty - Mai 2008</small></p>

CONTRAT DE VENTE D'UN FOURRAGE
<p>I - LES PARTIES</p> <p>- VENDEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>- ACHETEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>(si personnes morales, mettre le nom du gérant représentant la société..... immatriculée au RCS de au capital de €, dont le siège social est situé à sous le n°.....)</p>
<p>II - CHOSE VENDUE</p> <p>- Nature de la marchandise :</p> <p>- Quantité :</p> <p>- Conditionnement :</p> <p>- Produite sur la commune de :</p>
<p>III- PRIX</p> <p><input type="checkbox"/> Indexé sur la base des cours moyens répertoriés par l'AOC au jour de la remise des marchandises. <input type="checkbox"/> Indexé sur la grille qualité</p> <p>Le prix s'établit à : € <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC au total ou à : € à la tonne <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC</p>
<p>IV - TRANSPORT</p> <p>- Transport effectué par <input type="checkbox"/> vendeur <input type="checkbox"/> acheteur <input type="checkbox"/> un tiers - Frais de transport <input type="checkbox"/> inclus dans le prix <input type="checkbox"/> en sus du prix soit€</p>
<p>V- MODALITES D'EXECUTION</p> <p>- Période de livraison :</p> <p>ou Période d'enlèvement de la marchandise :</p> <p>- Lieu de livraison :</p> <p>ou Lieu d'enlèvement par l'acheteur :</p>
<p>VI - CONDITION DE PAIEMENT</p> <p><input type="checkbox"/> Acompte versé ce jour de €, le solde étant versé après pesée le</p> <p>ou <input type="checkbox"/> à réception de la marchandise ou <input type="checkbox"/> dans un délai de</p>
<p>VII - CONDITIONS GENERALES DE VENTE - LITIGES voir feuille jointe</p> <p>Fait en 2 exemplaires à, le</p> <p style="text-align: center;">Le vendeur, L'acheteur,</p>
<p><small>Contrat type mis en place dans le cadre du projet « Structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteur et éleveur dans le cadre de la Complémentarité Plaine-Montagne mené par le Syndicat Ossau-Iraty - Mai 2008</small></p>

CONTRAT DE VENTE D'UNE CEREALE SUR PIED
<p>I - LES PARTIES</p> <p>- VENDEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>- ACHETEUR : M demeurant : Tél. :</p> <p>(si personnes morales, mettre le nom du gérant représentant la société..... immatriculée au RCS de au capital de €, dont le siège social est situé à sous le n°.....)</p>
<p>II - CHOSE VENDUE</p> <p>- Nature de la marchandise :</p> <p>- Si maïs : <input type="checkbox"/> humide <input type="checkbox"/> sec</p> <p>- Se trouvant sur la commune de :</p> <p>- Parcelle n° :</p> <p>- D'une surface de :</p>
<p>III- PRIX</p> <p><input type="checkbox"/> Indexé sur la base du cours de..... au jour de la remise des marchandises. <input type="checkbox"/> Indexé sur la grille qualité</p> <p>Le prix s'établit à : € <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC au total ou à : € à la tonne <input type="checkbox"/> HT <input type="checkbox"/> TTC</p>
<p>V- MODALITES D'EXECUTION</p> <p>Période d'enlèvement de la marchandise :</p>
<p>VI - CONDITION DE PAIEMENT</p> <p><input type="checkbox"/> Acompte versé ce jour de €, le solde étant versé le</p> <p>ou <input type="checkbox"/> à réception de la marchandise ou <input type="checkbox"/> dans un délai de</p>
<p>VII - CONDITIONS GENERALES DE VENTE - LITIGES - RISQUE DE REQUALIFICATION EN BAIL - TAXES PARAFISCALES voir feuille jointe</p> <p>Fait en 2 exemplaires à, le</p> <p style="text-align: center;">Le vendeur, L'acheteur,</p>
<p><small>Contrat type mis en place dans le cadre du projet « Structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteur et éleveur dans le cadre de la Complémentarité Plaine-Montagne mené par le Syndicat Ossau-Iraty - Mai 2008</small></p>



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Toute vente de marchandises implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et le vendeur des présentes conditions générales de vente.

LIVRAISON / ENLEVEMENT

Pesage

La pesée sera effectuée de préférence dans un centre homologué dont la liste est disponible auprès du Syndicat de l'AOC.

Délai

1-1 Cas de livraison par le vendeur

Une fois la marchandise produite, le vendeur s'engage à la livrer dans les meilleurs délais. La livraison devra s'effectuer au plus tard dans le délai d'un mois à compter de la fin de la période prévue au contrat.

1-2 Cas de l'enlèvement par l'acheteur

Une fois la marchandise produite, le vendeur s'engage à informer immédiatement l'acheteur de la disponibilité du produit. L'acheteur devra enlever la marchandise dans le délai d'un mois à compter de cette notification.

1-3 Cas de non respect des délais

Les délais prévus ci dessus ne sont pas applicables dans les cas de force majeure et circonstances indépendantes de la volonté des parties telles que les aléas climatiques, la maladie, ... Dans ce cas, les retards ne donneront lieu à aucune pénalité et ne pourront motiver l'annulation du contrat.

Dans tous les cas, les parties s'efforceront de trouver un accord à l'amiable.

Dans le cas où le vendeur n'aurait pas livré ou mis à disposition la marchandise dans le délai d'un mois à compter de la période prévisionnelle prévue au contrat, l'acheteur pourra rompre le contrat et exiger du vendeur une somme correspondante au montant de la transaction. L'acheteur pourra malgré tout décider de maintenir le contrat mais sera en mesure d'exiger l'application d'intérêts au taux légal.

Dans le cas où l'acheteur ne viendrait pas enlever la marchandise dans le délai d'un mois à compter de l'information de la disponibilité des produits par le vendeur, ce dernier pourra rompre le contrat et exiger de l'acheteur le solde du montant de la vente. Le vendeur pourra malgré tout décider de maintenir le contrat mais sera en mesure d'exiger l'application d'intérêts au taux légal.

Réception

La réception donnera lieu à l'établissement d'un bon de livraison qui permettra à l'acheteur de caractériser la qualité de la marchandise livrée conformément à la grille agréée par le Syndicat de Défense de l'AOC Ossau Iraty. Il pourra présenter les vices et les manquants éventuellement constatés.

Aucun retour de marchandise ne pourra être effectué par le client sans l'accord préalable du vendeur. Les frais de retour ne seront à la charge du vendeur que dans le cas où des vices apparents ou des manquants sont effectivement constatés.

Contrat type mis en place dans le cadre du projet « Structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteur et éleveur dans le cadre de la Complémentarité Plaine-Montagne mené par le Syndicat Ossau-iraty - Mai 2008

PAIEMENT

Prix

Le prix est fixé à la signature du contrat pour une marchandise qualifiée de standard au vu de la grille d'évaluation agréée par le Syndicat de Défense de l'AOC Ossau Iraty. Les parties peuvent décider d'indexer ce prix en fonction de la grille qualité et/ou en fonction de cours de référence qu'ils auront précisé sur le contrat. Dans ce cas, les parties s'engagent à respecter le prix définitif qui sera établi à la livraison ou à l'enlèvement de la marchandise.

Modalités de paiement

Les modalités de paiement et notamment le versement d'un acompte sont libres mais doivent être stipulées dans le contrat de vente. Passé les délais stipulés dans le contrat de vente, le vendeur pourra appliquer des intérêts au taux légal sur des sommes restant à payer. Ces pénalités sont exigibles de plein droit et pourront être appliquées sans aucune mise en demeure préalable.

Réserve de propriété

Le transfert de propriété des marchandises est suspendu jusqu'à paiement complet du prix par l'acheteur.

GARANTIE DE VICES APPARENTS

Toute réclamation, réserve ou contestation relative aux manquants et vices apparents doit être effectuée par écrit dans un délai de trois jours à compter de la livraison ou de l'enlèvement des marchandises. L'acheteur mentionnera sur le bon de réception tout élément susceptible de donner lieu à d'éventuelles réclamations.

CAS DE FORCE MAJEURE

Sont considérés comme cas de force majeure les événements indépendants de la volonté des parties et qu'elles ne pouvaient raisonnablement prévoir et surmonter, dans la mesure où ils rendent impossible l'exécution totale ou partielle du contrat. La survenance d'un tel événement permet à la partie qui le subit de résilier tout ou partie du contrat, sans application de pénalités.

CLAUSES D'ARBITRAGE

Pour tout litige, les parties pourront consulter préalablement le Syndicat de l'AOC qui proposera éventuellement une médiation. Faute d'accord, les litiges seront portés devant les Tribunaux compétents, à savoir, pour les litiges entre commerçants, Tribunal de Commerce, pour les litiges entre non-commerçants Tribunal d'Instance (si < 10 000 €) ou Tribunal de Grande Instance (si > 10 000 €).

RISQUE DE REQUALIFICATION EN BAIL

Les parties reconnaissent avoir connaissance du risque de requalification en bail rural des contrats de vente sur pied lorsque ces opérations sont réalisées dans les conditions suivantes cumulatives :
- vente de façon répétée au profit du même acquéreur
- cession exclusive des fruits.
De même, les prises en pension d'animaux pourraient être requalifiées en bail si les charges de soin du cheptel et d'entretien des terrains incombent au propriétaire des animaux.

PAIEMENT DES TAXES PARAFISCALES

Conformément à l'article 1619 du Code Général des Impôts, la livraison de céréales donne lieu au paiement d'une taxe au profit de l'Office National Interprofessionnel des Grandes Cultures (ONIC). Cette taxe est exigible à la livraison par les producteurs. Elle est liquidée par les collecteurs agréés. Le vendeur fera donc son affaire du paiement de ladite taxe en se rapprochant d'un collecteur agréé habilité dans le département de production.

Contrat type mis en place dans le cadre du projet « Structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteur et éleveur dans le cadre de la Complémentarité Plaine - Montagne mené par le Syndicat Ossau-iraty - mai 2008.

SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE JURIDIQUE MENÉE PAR LA FDSEA 64.



Trois types de transaction : la vente, l'échange et le louage

Le recours à la vente a été particulièrement étudié et les différents types de produits (céréales, fourrages, secs ou sur pied) ont été pris en compte (cf. contrats type et conditions générales de vente en pages 36 et 37).

L'échange et le louage ont fait l'objet de remarques particulières :

- Concernant l'échange, une soulte peut devoir compenser la différence de valeur entre les biens échangés. Vis-à-vis de la TVA, l'échange est considéré comme une double vente dont le prix est payé en nature. A défaut d'encaissement, le prix à retenir vis-à-vis des services fiscaux est constitué par la valeur du produit reçu en paiement : chacune des deux cessions sera donc soumise à TVA. Celui qui perçoit la soulte doit acquitter la TVA lors de l'encaissement. Pour les exploitants soumis au régime du réel, l'échange sans soulte se traduira par une absence de résultat. En cas de soulte, son montant viendra modifier le résultat.
- Concernant le louage, le contrat de vente peut être assimilé, sous certaines conditions, à un bail, quand l'acheteur est le bénéficiaire exclusif du produit de l'exploitation.

Rappel : dans les Pyrénées-Atlantiques, le statut des baux ruraux s'applique à toute location si la superficie est égale ou supérieure à 50 ares en zone de montagne et à 1 ha sur le reste du département.



La vente de céréales passe par un agrément

La commercialisation des céréales par un producteur s'effectue obligatoirement par l'intermédiaire des collecteurs agréés et donne lieu au paiement de taxes parafiscales s'élevant à 0,87 €/T.

Le décret n°2007-870 du 14/05/2007 assouplit sensiblement les conditions d'obtention de l'agrément en qualité de collecteur :

- L'agrément peut être donné (par la Direction Régionale de l'ONIGC) aux personnes physiques ou morales du type SA, SAS, SARL, SNC, sans condition de capacité de stockage minimale.
- Les collecteurs agréés ont l'obligation d'utiliser des équipements permettant le contrôle du poids, de l'humidité et les caractéristiques physiques des céréales, de tenir une comptabilité matière retraçant les stocks et les mouvements, de régler le prix des céréales au moment du transfert de propriété et de procéder aux prélèvements des diverses taxes et cotisations à caractère obligatoire.

Certaines situations font l'objet de mesures dérogatoires :

- Les livraisons directes (réglementées par le code rural) : l'intervention d'un collecteur agréé reste obligatoire mais la livraison des céréales peut se faire directement de l'exploitation du producteur jusqu'à celle de l'acheteur sans transit obligatoire par le centre de collecte. Cette dérogation est particulièrement utile dans le cas où le transit par des silos compromettrait le respect des règles de traçabilité. Le producteur a un devoir de transmission de toutes les données concernant ses débouchés au collecteur.
- Les ventes de faibles quantités : les ventes entre agriculteurs de seigle, avoine, orge, maïs, sont libres lorsqu'elles portent sur des quantités n'excédant pas 5 quintaux et lorsqu'elles s'effectuent à l'intérieur de certaines limites

territoriales (territoire de la commune de production et des communes limitrophes pour l'orge et le maïs et territoire du département de production et des cantons limitrophes pour le seigle et l'avoine).

- Les ventes sur pied : les achats de récolte sur pied effectués entre agriculteurs ne sont admis que si le produit récolté n'est pas parvenu à maturité. Dans le cas contraire, la commercialisation doit se faire par l'intermédiaire d'un organisme collecteur.

La réglementation du transport des marchandises

Le transport de marchandises est régi par le décret n° 99-752 du 30/08/1999 modifié. Certaines opérations de transport ne nécessitent pas une inscription au registre des transporteurs qui est obligatoire pour les entreprises de transport routier :

- Transports de marchandises pour compte propre : il s'agit ici de transport de marchandises appartenant à l'entreprise à l'aide de ses propres véhicules, le transport étant une activité accessoire. Ces transports font l'objet d'une demande d'autorisation de transport accordée par la Direction Régionale de l'Équipement. Le transporteur doit être en possession d'un document prouvant la nature privée du transport (le contrat de vente par exemple).
- Transports effectués à l'intérieur d'une zone de 100 km de rayon autour de la commune de départ : ces transports doivent se faire au moyen de véhicules agricoles ou, à titre occasionnel et gracieux, au moyen de véhicules appartenant à une autre exploitation dans le cadre de l'entraide. Aucune autorisation particulière n'est alors exigée.

Obligations déclaratives et impact des transactions sur les primes

- Primes du 1^{er} Pilier : PMTVA, PB (prime à la brebis) : « la bonne localisation des animaux est une condition d'éligibilité à prime ». Les animaux doivent donc se trouver soit sur des parcelles figurant sur la déclaration de surfaces de l'exploitant, soit sur des parcelles localisées à l'aide

d'un bordereau de localisation qui doit être envoyé à la DDEA avant le déplacement des animaux. Si le transfert des animaux nécessite de signaler un changement d'exploitation, l'éleveur doit s'assurer que la période obligatoire de détention est respectée.

- Primes du 2^e Pilier : ICHN, PHAE : les effectifs ovins retenus pour le calcul du chargement sont ceux déclarés pour la prime à la brebis l'année d'engagement dans la mesure. Si l'éleveur signale pour ses ovins un changement d'exploitation, si la modification d'effectifs n'influe pas sur la prime à la brebis, il n'y aura pas de conséquence sur le calcul du chargement et donc le montant de la prime.
- Obligations déclaratives : toute personne physique ou morale qui met à disposition des parcelles à des éleveurs ovins ou qui prend en pension des animaux doit le signaler auprès du GDS qui le considère comme un « preneur » qu'il soit lui-même éleveur ou non. Il existe à cet effet un formulaire spécifique DDSV/GDS intitulé « Fiche de déclaration de transhumance hivernale – prise en pension ».

Des contrats types et les conditions générales de vente ont été rédigés

Compte tenu de l'inexistence de contrats adaptés, des contrats types simples, souples et lisibles ont été créés. En particulier, le principe de cases à cocher a été privilégié. Les détails importants et/ou juridiquement indispensables ont été reportés dans les conditions générales de vente (cf. page 38).

Les points importants du contrat sont les suivants : identification des parties, qualification de la chose vendue, quantité, prix, modalités d'exécution, conditions de paiement.

Concernant la qualification de la chose vendue, il s'agit notamment de permettre aux deux contractants de se mettre d'accord sur le niveau de qualité de la marchandise en mettant à leur disposition une grille qualité et en la mentionnant explicitement dans le contrat.



CE PROJET A PU VOIR LE JOUR GRÂCE AU SOUTIEN FINANCIER DE : La Région Aquitaine et l'Europe (FEADER)

CE PROJET A ÉTÉ RÉALISÉ GRÂCE À LA PARTICIPATION DES ORGANISMES SUIVANTS :



Le syndicat Ossau-Iraty



Le C.D.E.O.



Le GIS iD 64



L'Ader



La Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques



Euskal Herriko Laborantza Ganbara



Le Civam BLE



L'INRA



L'UPPA



L'Institut de l'Élevage