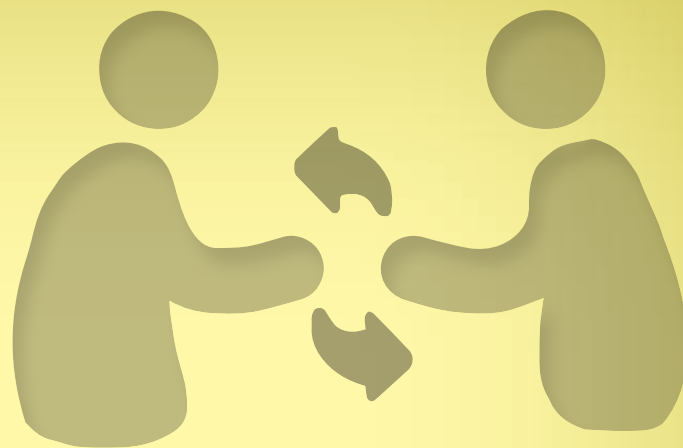


CAHIER  
TECHNIQUE



• CAB •

Les Agriculteurs BIO des Pays de la Loire



# DES ÉCHANGES POUR CULTIVER L'AUTONOMIE DES FERMES BIO

- EN PAYS DE LA LOIRE •



## L'AUTONOMIE EST UNE CLEF DE LA LA PÉRENNITÉ DES SYSTÈMES BIOLOGIQUES

L'autonomie est une clef de la pérennité des systèmes biologiques. Contrairement à des idées reçues, elle est propice à l'ouverture et s'organise à plusieurs niveaux. Les échanges directs de proximité entre producteurs bio l'illustrent parfaitement.

Face aux aléas climatiques, à la fluctuation des prix des aliments du bétail, aux difficultés de valorisation des cultures fourragères dans les systèmes de grandes cultures biologiques, il est primordial de conforter l'autonomie des fermes bio.

Depuis plus de 10 ans, des groupements régionaux du réseau (Bio d'Aquitaine, Gab-Nor...) ont oeuvré pour faciliter ces échanges. Et l'expérience montre que ces échanges ne vont pas de soi : il faut déjà avoir connaissance des besoins en fourrages des éleveurs proches. Il faut adapter son travail pour leur fournir des fourrages de qualité, parfois investir.

Ces échanges de fourrages s'élargissent aussi à d'autres matières : pailles, méteils, mais aussi matières organiques, fientes de poules ou fumier qui deviennent la pierre angulaire de nos systèmes bio.

Quoiqu'il en soit pour initier et multiplier ces démarches, les structures d'animation ont un grand rôle à jouer : recenser et fluidifier les échanges, favoriser l'interconnaissance des paysans bio, de leur métier, de leurs méthodes... tisser des liens de relation directe afin de favoriser le dialogue et la confiance.

Ce cahier technique CAB s'inscrit pleinement dans un objectif global du réseau FNAB de favoriser l'autonomie des fermes bio.

Ce outil a pour objet de recenser les différentes expériences en Pays de la Loire et apporter des connaissances en matière de réglementation, d'outils de contractualisa-

tion.... Que chacun profite de l'expérience acquise : ainsi la notion de réseau prend tout son sens.

Qui ça peut intéresser ?

- Les organisations de développement ou économiques et les organisations de recherche travaillant sur les échanges de proximité entre éleveurs et polyculteurs
- Les polyculteurs et éleveurs qui souhaitent en savoir un peu plus sur ce sujet

### *La commission Grandes Cultures CAB*

## La CAB c'est qui ?

Créée depuis 1991, la Coordination Agrobiologique accompagne le développement de l'agriculture biologique en Pays de la Loire, dans le respect des producteurs et des territoires.

### NOS OBJECTIFS

- Représenter la bio dans les intuitions politiques et administratives
- Promouvoir la bio et ses techniques
- Proposer un appui technique aux producteurs bio en place
- Assurer une sécurisation commerciale

La CAB fédère les cinq groupements départementaux de producteurs : GAB 44, GABBAjou, CIVAM Bio 53, GAB 72 et GAB 85.

La CAB est gérée par un Conseil d'administration de 20 administrateurs, représentants des différents groupements départementaux. La force du réseau CAB : un pilotage politique des producteurs bio qui s'appuient sur un réseau professionnel. Ce sont les producteurs BIO qui décident pour l'avenir de leur filière..

## EDITO

Depuis plusieurs années, plusieurs groupes du réseau FNAB ont cherché à mettre en place des outils pour faciliter les échanges de matières premières agricoles entre producteurs bio.

Une autre préoccupation est apparue, concernant la matière organique et notamment les fientes de poules. La réglementation de l'agriculture biologique impose d'épandre les effluents biologiques produits sur des terres engagées en bio. Ainsi certains éleveurs, principalement de poules pondeuses, sont à la recherche de ces dernières. Du côté des polyculteurs, voire des maraîchers, des achats de matières organiques sont régulièrement réalisés pour faire face à leurs besoins.

Cette boîte à outils « échanges entre producteurs » réalisée par le réseau GAB-CAB a comme objectif de recenser les différents outils mis en place au sein du réseau FNAB avec

leur points forts et leurs points faibles et d'apporter des éléments réglementaires et techniques aux producteurs. Il pourra ainsi contribuer à faciliter le déploiement de ces outils dans les GAB et GRAB qui le souhaitent.

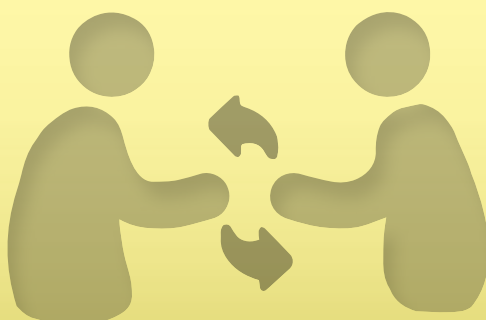
Si vous souhaitez des informations complémentaires, nous vous invitons à contacter la CAB qui pourra vous mettre en relation avec les producteurs et les structures qui ont transmis leur savoir-faire. Cette dynamique collective de partage permettra à bon nombre d'entre nous, agriculteurs bio ou pas, de trouver la solution juste pour soi.

Le conseil d'administration de la CAB remercie chaleureusement les producteurs et nos partenaires qui ont accepté gracieusement et spontanément de transmettre leurs connaissances et leurs techniques.

*Le conseil d'administration de la CAB*

# SOMMAIRE

- 1** RÉGLEMENTATION CÉRÉALES | Pages 1 à 2
- 2** CONSTITUTION DU PRIX / Fourrages | Pages 3 à 7
- 3** CONSTITUTION DU PRIX / Grains | Page 8
- 4** CONSTITUTION DU PRIX / Matières organiques | Pages 9 à 12
- 5** CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE | Pages 13 à 15
- 6** CONTRAT TYPE / Échange de matières agricoles | Pages 16 à 17
- 7** CONTRAT TYPE / Vente matières agricoles | Pages 18 à 19
- 8** CONTRAT TYPE / Vente matières agricoles sur pied | Pages 20 à 22
- 9** LE STOCKAGE DES GRAINES À LA FERME | Pages 23 à 29
- 10** ÉCHANGES PAILLE / FUMIER | Pages 30 à 31
- 11** VENTE DE BLÉ POUR PAYSAN-BOULANGER | Page 32
- 12** VENTE DE BLÉ POUR PAYSAN-BOULANGER 2 | Pages 33 à 34
- 13** VENTE DE LUZERNE SUR PIED | Pages 35 à 36
- ANNEXE** DÉCLARATION COLLECTEUR | Pages 37 à 39



# 1 RÉGLEMENTATION CÉRÉALES

Cette fiche a pour objectif de rappeler brièvement la réglementation en matière de transaction directe de céréales et oléo-protéagineux entre producteurs et de vente sur pied.

## La réglementation sur les livraisons directes de graines entre producteurs

La vente directe de céréales et oléagineux est soumise à une réglementation. Les producteurs doivent vendre leur marchandise à/via un Organisme Stockeur (OS ou collecteur agréé), seul habilité à reverser les taxes (tableaux ci-dessous).

Sources : articles D666-1 et D667-2 du code rural et de la pêche maritime.

CÉRÉALES	BLÉ TENDRE	AUTRES CÉRÉALES
TVA (euros/t)	0,36	0,36
CVO intercéréales (€ /t)	0,51	0,51
CVO recherche	0,5	-
TOTAL	1,37	0,87

Sources : Agralys (FranceAgriMer)

**TVA** : taxe fiscale affectée au profit de FranceAgriMer, assise sur les quantités de céréales collectées par les collecteurs déclarés,

**CVO intercéréales** : au profit de l'interprofession Intercéréales,

**CVO recherche** : pour l'instant seulement sur le blé tendre. La loi a été votée pour les autres céréales mais les décrets ne sont pas sortis.

OLÉAGINEUX	COLZA	TOURNESOL	SOJA
CVO (€ /t)	2,85	3,09	3,05

PROTÉAGINEUX	POIS	FÉVEROLE	LUPIN
--------------	------	----------	-------

*à la charge des producteurs*

CVO soumise à TVA	1,09	1,09	1,09
CVO non soumise à TVA	0,27	0,27	0,27
TOTAL	1,36	1,36	1,36

*à la charge des collecteurs (OS)*

CVO soumise à TVA	0,26	0,26	0,26
CVO non soumise à TVA	0,04	0,04	0,04
TOTAL	0,30	0,30	0,30

Sources : Agralys (FranceAgriMer)

**CVO protéagineux** : au profit de l'UNIP et de SOFIPROTEOL.

En revanche, la marchandise ne doit pas nécessairement être stockée chez cet organisme. Le céréalier peut la livrer ou la faire livrer directement à l'éleveur. L'OS s'occupe de la facturation et du reversement des taxes. Cette prestation est payante, le montant est variable selon les OS (procédure BIOCER ci-dessous).



# 1 RÉGLEMENTATION CÉRÉALES

<b>PROCÉDURE GLOBALE</b>	BIOCER achète la marchandise au vendeur et la revend à l'acheteur.	
<b>PAIEMENT DU VENDEUR</b>	Si non-adhérent : paiement au prix du marché à l'instant « t » de la transaction.	
	Si adhérent : paiement au prix moyen (acompte à la livraison + 2 compléments en cours de campagne).	
<b>FACTURATION DE L'ACHETEUR</b>	Prix d'achat payé au vendeur + frais de facturation (20 à 25 euros/tonne brute)	Si transit de la marchandise dans les silos de BIOCER : facturation des frais d'approche + triage + stockage + livraison

## TOLÉRANCE

Certaines transactions sont tolérées par la douane, organisme de contrôle de ces échanges (tableaux ci-dessous).

GRAINES	TOLÉRANCES
Blé	Interdit en vente directe. Obligation de faire appel à un OS.
Oléo-protéagineux, mélanges céréaliers	Pas d'interdiction particulière... à vérifier !!!
Orge, seigle, maïs et triticale	Vente soumise à deux conditions : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente autorisée aux communes limitrophes,</li> <li>• Chaque transport ne peut dépasser 5 quintaux.</li> </ul>
Avoine	Pas de limitation de quantité mais la vente est limitée au département et cantons limitrophes.

Sources : Bio d'Aquitaine (douanes françaises)

## La vente sur pied

Il est possible de vendre la marchandise sur pied. Ce n'est pas contraint par une loi particulière, cependant les céréales ne doivent pas être récoltées à maturité. En conséquence, peuvent être considérées comme échappant à la réglementation les transactions portant sur :

- le maïs sous forme de plante entière,
- le maïs récolté en épis non égrainables ou le maïs en grains non parvenus à maturité (maïs inerté),
- les céréales à paille récoltées dans les mêmes conditions.

Dans tous les cas, la vente sur pied implique que les produits récoltés soient à l'état de fourrages et utilisés comme tels.

*Cette fiche a pour objectif d'accompagner les producteurs dans la négociation du prix d'un fourrage au-delà des mécanismes du marché (loi de l'offre et de la demande). Elle présente des références qui peuvent aider vendeur et acheteur dans la prise de décision. Ce n'est pas une proposition de prix indicatif.*



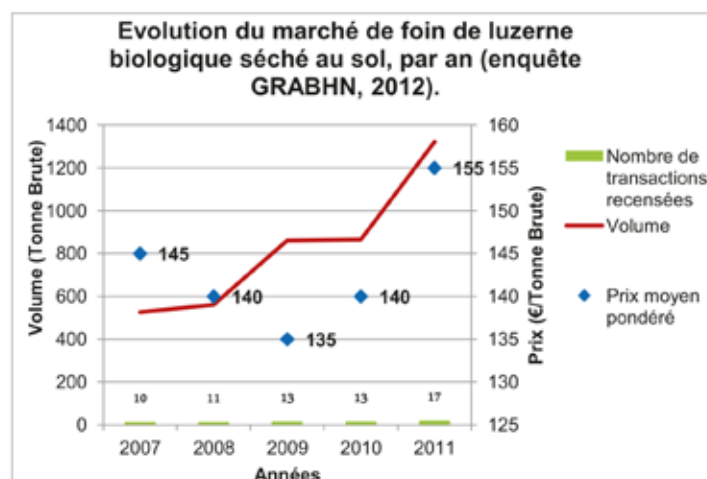
GRAB HN  
Les Agriculteurs BIO de Haute-Normandie

## Le marché des fourrages

### 1 Le marché actuel : situation de référence

Le marché du fourrage est assez hétérogène les prix peuvent varier énormément : de 50 euros/t à 250 euros/t, selon les acheteurs, la qualité de la marchandise, les modalités de récolte, la confiance entre les parties...

Certains marchés existent aujourd'hui entre céréaliers et éleveurs, et globalement on peut observer que le prix de vente du foin de luzerne séché au sol se négocie entre 130 euros/Tonne Brute (TB) et 180 euros/TB (en moyenne, lissée sur trois ans : 150 euros/TB, soit 130 euros/TMS).



### 2 Les formes de commercialisation des fourrages

Deux modes de vente sont fréquemment observés en Haute-Normandie.

#### VENTE DE FOURRAGE SUR PIED

##### AVANTAGES

Garantie de qualité pour le preneur

Temps de travail limité pour le vendeur

Parc matériel réduit pour le vendeur

##### CONTRAINTES

Temps de travail supplémentaire pour le preneur

Proximité géographique des deux partis

#### VENTE DE FOURRAGE EN BOTTE

##### AVANTAGES

Temps de travail limité pour le preneur

Parc matériel réduit pour le preneur

Localisation géographique peu contraignante

##### CONTRAINTES

Temps de travail supplémentaire pour le vendeur

Incertitude sur la qualité pour le preneur



## Je suis vendeur de fourrages

## 1 Connaître mon objectif de revenu à l'hectare

Avant de déterminer un prix de vente, il semble intéressant de déterminer un objectif de revenu à l'hectare. On se base sur une situation de référence : vente de foin de luzerne en botte, prix moyen. Pour cela, nous devons fixer les coûts de production du vendeur qui réalise les travaux lui-même. Les prix indiqués dans le tableau ci-dessous sont issus du barème des CUMA.

## LES COÛTS DE PRODUCTION DU FOURRAGE

POSTES DE DÉPENSES	COÛT (EUROS/HA)	TEMPS (MIN/HA)
<i>Coût d'implantation d'une luzernière</i>		
Semences	150	-
Déchaumages (x2)	37,6	100
Semis à la volée	18,1	33
Roulage	6	17
<b>Total (euros/ha/3 ans d'implantation)</b>	<b>211,7</b>	<b>150</b>
<b>Total (euros/ha/an)</b>	<b>70,5</b>	<b>50</b>
<b>Total (euros/TMS) *</b>	<b>7,1</b>	<b>5</b>
<b>Total MO inclus (euros/TMS) **</b>	<b>8,8</b>	<b>(1,7 euros/TMS)</b>
<i>Coût de récolte du foin en botte</i>		
Fauche	18,5	33
Fanage x 1	10	17
Andainage x 2	18	48
Pressage 2,5 TMS/ha (ETA)	44	-
Pressage 2 TMS/ha (ETA)	35	-
Pressage 1,5 TMS/ha (ETA)	26	-
Transport manutention	19	52
<b>Total (euros/ha/coupe)</b>	<b>109,55</b>	<b>150</b>
<b>Total (euros/ha/an)</b>	<b>436</b>	<b>600</b>
<b>Total (euros/TMS) *</b>	<b>43,6</b>	<b>50,4</b>
<b>Total MO inclus (euros/TMS) **</b>	<b>57</b>	<b>(16,9 euros / TMS)</b>
<i>Coût de production du foin de luzerne en botte, sortie parcelle, chargée</i>		
<b>Total (euros/TMS) *</b>	<b>50,7</b>	<b>55,4</b>
<b>Total MO inclus (euros/TMS) **</b>	<b>65,8</b>	<b>(18,6 euros / TMS)</b>

\* On estime un rendement de 10 TMS / ha

\*\* Rémunération de la main d'oeuvre à 20 euros/h



## 2 CONSTITUTION DU PRIX / Fourrages

**Note** : La récolte du foin de luzerne s'effectue en 4 coupes de 2.5 TMS/ha (en cas de rendement plus faible, c'est seulement le coût du pressage qui diminue). Nous avons considéré un fanage et deux andainages.

### LA MARGE NETTE : OBJECTIF DE REVENU

Nous définissons un objectif de revenu avec la Marge Nette car nous incluons des charges de structures (matériel et main d'oeuvre) en plus des charges opérationnelles. On considère différent prix de vente et rendement, représentatif des pratiques et des conditions pédoclimatiques.

$$\text{Marge Nette (€/ha)} = \text{Produit (prix de vente} \times \text{rendement)} - \text{Charges (opérationnelles} + \text{structures)}$$

**Note - référence régionale** : D'après le groupe Marge GRABHN, la marge nette moyenne observée pour une céréale secondaire est de 600 euros /ha.

RENDEMENT	PRIX DE VENTE		
	110 EUROS/TMS	130 EUROS / TMS	150 EUROS / TMS
6 TMS / HA	37,5	157,5	277,5
8 TMS / HA	221,5	381,5	541,5
10 TMS / HA	405,5	605,5	805,5
12 TMS / HA	590,5	830,5	1070,5

**Note - prix** : Les prix sont en tonne de matière sèche (MS). Donc pour du foin à 85% de MS, 110 euros/TMS correspond à 130 euros/tonne brute, 130 euros/TMS à 150 euros/tonne brute et 150 euros/TMS à 180 euros/tonne brute.



## 2 Proposer un prix de vente

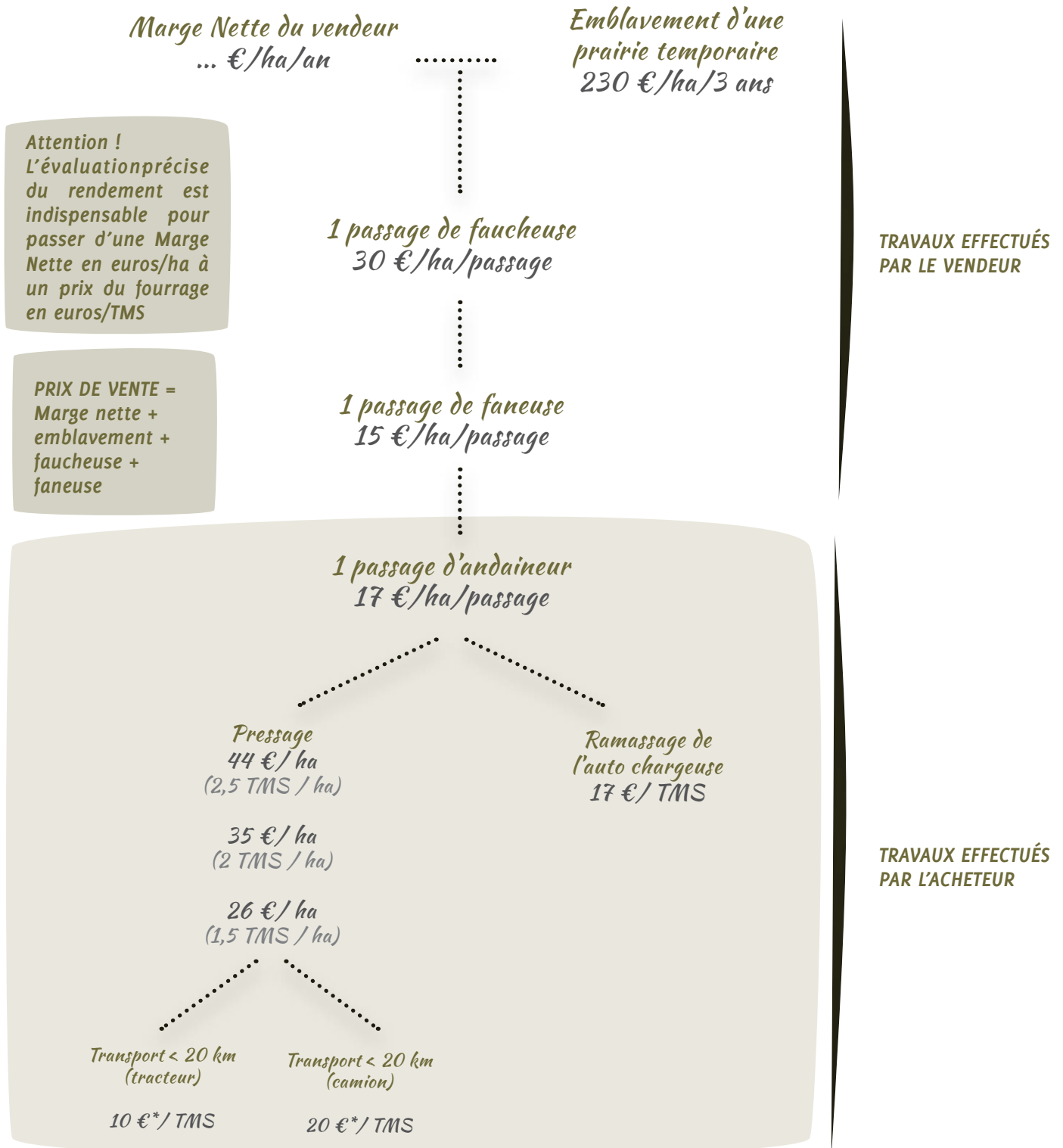
A présent je peux établir et négocier un prix de vente à partir d'éléments de formation du prix connus.

$$\text{Prix de vente} = \text{Coûts de production} + \text{Marge Nette attendue}$$

## Négocier le prix d'un fourrage

Selon les modalités définies entre les parties la formation du prix de vente peut-être très différente (vente sur pied, fauché, en andain, pressé, livré...). Pour connaître le sens du prix d'un fourrage il est important de considérer toutes les étapes de sa fabrication.

La fiche suivante a pour objectif d'accompagner vendeur et acheteur dans la négociation du prix d'un fourrage. Dans le cadre d'une transaction ponctuelle ou pour négocier un contrat. Les parties définissent ensemble quelles étapes de la confection du fourrage elles souhaitent prendre en charge, selon leurs équipements respectifs, la distance entre leurs exploitations, leurs savoir-faire ou leurs disponibilités.



\* Prix indicatifs main-d'oeuvre incluse à 20 euros/h

### Je suis acheteur de fourrage

Quand je suis acheteur de fourrages, j'ai besoin d'avoir des éléments de comparaison entre les opportunités qui s'offre à moi sur le marché.

Pour illustrer, comparons deux situations extrêmes : achat d'herbe sur pied avec séchage en grange et achat classique de foin en botte.

Regardons le coût réel d'un achat de luzerne sur le marché :

#### 1 Soit une luzerne à 130 €/TMS (150 €/T brute), séchage au sol

Si > 20 km : On réalise la livraison par ETA de 400 euros/voyage de 20 TMS, soit 20 euros/TMS.

Coût réel, rendu à la ferme, pour l'acheteur = 150 euros/TMS, dans le cas où la luzerne est située à 100 km de la ferme (cas courant pour les Brayons qui achètent dans l'Eure).

Si < 20 km : On effectue le transport et le déchargement du foin, soit 10 euros/TMS.

Coût réel, rendu à la ferme pour l'acheteur = 140 euros/TMS.

#### 2 Soit une luzerne sur pied à 70 €/TMS

*(pour un prix du marché de 130 euros/TMS auquel on soustrait 60 euros/TMS de frais de récolte)*

L'acheteur réalise la fauche (12 euros/TMS), deux andainages (15 euros/TMS), un ramassage à l'autochargeuse (17 euros/TMS) et séchage en grange (50 euros/TMS).

Coût estimé rendu à la ferme sortie séchoir, pour l'acheteur = 165 euros/TMS

On constate des coûts estimés différents, mais pour des qualités qui ne sont pas égales entre du foin séché au sol du foin séché en grange.

**Note** : Les coûts et tarifs utilisés sont issus des fiches techniques proposées par le GRABHN. Le calcul peut-être fait pour d'autres situations avec les mêmes références.



## Le Marché des Grains

Malgré une décennie aux aléas climatiques et à la versatilité de la demande engendrant une variabilité des cours, le marché actuel du grain est assez stable depuis ces deux dernières années. Nous observons que les prix peuvent varier énormément d'un collecteur à l'autre sur le marché de gros. Certains marchés existent aujourd'hui entre céréaliers et éleveurs, et globalement, on peut observer que le prix de vente du grain se négocie en se basant sur les mercuriales nationales et régionales mais sans compter un accord sur la qualité du grain. Cet élément prend toute son importance dans les discussions pour valider le prix.

Pour les mélanges céréaliers, au vendeur et à l'acheteur de définir un ratio de chaque espèce dans le mélange afin de calculer un prix qui correspond au plus juste à la marchandise.



Afin de vous apporter quelques références tarifaires pratiquées en région Bretagne et Pays de la Loire par les organismes de collecte, vous trouverez un bilan des prix des principales espèces collectées entre 2009 et 2015 ci-dessous, espèce par espèce. Ces données ne sont pas des moyennes pondérées et demeurent à titre indicatif.

ESPÈCES	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Blé meunier standard	315-380	350-365	360-425	390-410	360-400	360-415	350-420
Blé fourrager	235-310	280-330	300-355	290-370	280-360	262-340	260-320
Triticale	235-295	260-300	285-355	290-310	270-315	272-310	255-305
Orge de mouture	235-290	260-285	260-340	280-300	260-305	255-295	210-285
Maïs	260-290	300-350	270-355	300-345	290-355	275-330	270-320
Sarrasin	560-570	550-650	650-800	670-900	660-800	500-700	650-800
Avoine (al. anim.)	200-210	210-300	220-300	220-230	200-290	180-240	185-240
Pois protéagineux	315-340	320-350	310-400	380-410	320-420	350-420	345-395
Féverole	315-335	300-350	300-395	380-410	370-415	350-410	300-395
Colza	550-575	500-680	505-680	645-760	650-700	700	675-750
Tournesol	355-400	470-530	460-525	525-560	400-550	450-500	450-580

*\*Prix en euros/tonne, enquête auprès des opérateurs ayant une activité de collecte en régions Bretagne et Pays de la Loire, données non pondérées*

## 4 CONSTITUTION DU PRIX / Matières organiques

Cette fiche issue d'un travail du GRAB Haute-Normandie a pour objectif de proposer des barèmes de références dans le cadre des transactions de matières organiques. Elle est constituée de deux parties :

- le prix de la matière organique : pour effectuer des transactions d'achat-vente
- les échanges paille-fumier : pour effectuer des transactions d'échanges.

### Le prix de la matière organique

#### 1 Approche par la teneur en éléments NPK

Calcul de la valeur marchande des éléments NPK pour différent engrais de ferme :

Teneurs et prix du marché conventionnel des éléments NPK (kg ou euros/ tonne)			
Effluents Bovins lait	N	P	K
Paille	6,1	1,6	11,3
Fumier frais	5,5	2,6	7,9
Compost (1R*)	6,5	3,8	10,5
Compost (2R*)	7,8	5	13
Prix moyen 2011	1,1	0,85	0,65

\*1R-2R: compost ayant subi un ou deux retournements.

Sources : Guide des MO (ITAB), CA76.

#### NOTE

Le prix des engrais organiques bio n'est pas utilisé pour deux raisons :

- Les composts issus de l'agriculture conventionnelle sont utilisables en bio, en outre la paille utilisée en élevage bio est très souvent issue de l'agriculture conventionnelle,
- Il est difficile d'évaluer le prix des engrais bio par unité fertilisante, car les prix du marché sont très hétérogènes.

On obtient une valeur marchande de :

Valeurs marchandes des éléments NPK	
Paille	15,4 euros/t
Fumier frais	13,4 euros/t
Compost (1R)	17,3 euros/t
Compost (2R)	21,2 euros/t

On ajoute la valeur de l'humus : (source CA76)

Prix de la paille au champ - valeur marchande des éléments NPK de la paille) / quantité d'humus produite par 1 tonne de paille

Avec une paille au champ à 25 euros / tonne, une valeur marchande des NPK de la paille à 15,4 euros / tonne, et 128 kilo d'humus produit / tonne de paille.

On obtient une valeur de l'humus de : **0,075 euros/kg.**

	Production d'humus / tonne	Valeur de l'humus / tonne
Paille	128 kg/t	9,6 euros/t
Fumier frais	81 kg/t	6 euros/t
Compost (1R)	93 kg/t	7 euros/t
Compost (2R)	105 kg/t	8 euros/t

Résultat de l'approche par la teneur en NPK des différents engrais de ferme :

*Valeur marchande des éléments NPK + valeur de l'humus + charges de mécanisation et MO*

## 4 CONSTITUTION DU PRIX / Matières organiques

Avec des charges de mécanisation et de main d'œuvre de 1,35 euros / t pour les chargements (curage stabulation + chargement benne) et de 0,55 euros / t par retournement.

Valeurs marchandes des engrais de ferme	
Paille	25 euros/t
Fumier frais	21 euros/t
Compost (1R)	26 euros/t
Compost (2R)	31,5 euros/t

### 2 Approche par la réduction de volume du fumier frais

On considère que le fumier perd 40% de son volume pendant le compostage (20% au premier retournement et 20% au deuxième).

Pour une paille prix marché à 25 euros / t au champ, et un fumier à 21 euros / t (cf. démarche précédente), on obtient :

- 1 tonne de fumier à 21 euros au champ,
- 1 tonne de compost 1R:  $(21 \text{ euros} / 0,8) + 0,55 \text{ euros} = 27 \text{ euros} / t$
- 1 tonne de compost 2R :  $(27 \text{ euros} / 0,8) + 0,55 \text{ euros} = 34,5 \text{ euros} / t$

#### Conclusion :

Pour une paille au champ à 27,5 euros / t (prix marchés moyen) on peut valoriser :

- Un compost ayant subi deux retournements à 33 euros / t (moyenne des deux approches),
- Un compost ayant subi un retournement à 26,5 euros / t,
- Un fumier à 21 euros / t.

## Les échanges paille-fumier

La méthode proposée est un calcul simplifié permettant au polyculteur et à l'éleveur de négocier un ratio d'échange paille contre fumier. Nous considérons que la paille est en andains et le fumier en tas chez l'éleveur.

Trois paramètres sont à prendre en compte pour calculer la valeur agronomique d'une paille et d'un engrais de ferme :

- Leur composition en éléments fertilisants principaux NPK,
- Leur composition en humus,
- Le prix moyen des engrais sur le marché conventionnel.

#### NOTE

Le prix des engrais organiques bio n'est pas utilisé pour deux raisons :

- Les composts issus de l'agriculture conventionnelle sont utilisables en bio, en outre la paille utilisée en élevage bio est très souvent issue de l'agriculture conventionnelle
- Il est difficile d'évaluer le prix des engrais bio par unité fertilisante, car les prix du marché sont très hétérogènes.

On part de l'hypothèse suivante : pour un agriculteur, l'apport d'humus sur une parcelle est aussi important agronomiquement que l'apport d'éléments fertilisants.

# 4 CONSTITUTION DU PRIX / Matières organiques

Ainsi le tableau suivant propose un ratio d'équivalence basé sur la valeur fertilisante des matières et leur teneur en humus.

Engrais de ferme	Éléments	Teneur kg/tonne brute	Prix des unités euros/kg	Prix des éléments euros/tonne brute	Prix de l'engrais de ferme euros/tonne brute	Ratio
Paille (A)	N	6,1	1,1	6,71	25 euros/ tonne brute	-
	P	1,6	0,85	1,36		
	K	11,3	0,65	7,345		
	Humus	128	0,075	9,6		
Fumier frais (B)	N	5,5	1,1	6,05	21 euros/ tonne brute	A/B = 1,2
	P	2,6	0,85	2,21		
	K	7,9	0,65	5,135		
	Humus	81	0,075	6,075		
Compost (1R) (C)	N	6,5	1,1	7,15	26 euros/ tonne brute	A/C = 0,95
	P	3,8	0,85	3,23		
	K	10,5	0,65	6,825		
	Humus	93	0,075	6,975		
Compost (2R) (D)	N	7,8	1,1	8,58	31,5 euros/ tonne brute	A/D = 0,8
	P	5	0,85	4,25		
	K	13	0,65	8,45		
	Humus	105	0,075	7,875		

Sources : Guide des MO (ITAB), CA76, CA70

Il existe une variabilité importante des valeurs d'engrais de ferme, aussi nous vous conseillons de faire une analyse pour ajuster les calculs à votre situation.

La méthode présentée ne tient compte que de l'échange matière paille-fumier. Néanmoins dans la pratique, il existe une variabilité des coûts de mécanisation engagés par chacun pour le chargement et le transport des produits.

Il convient d'affiner les bases de l'échange au cas par cas en intégrant les coûts de mécanisation et de main d'œuvre selon les distances parcelles-exploitations (Cf. barème indicatif des coûts de mécanisation, de transport et de main d'œuvre engendré par un échange paille-fumier, en dernière page de la fiche).

## Calculez l'équivalence « paille-fumier » pour votre ferme

	Paille				Mon engrais de ferme			
	N	P	K	Humus	N	P	K	Humus
Teneur (kg/tonne brute) (A)				128				
Prix des unités (euros/kg) (B)	0,075				0,075			
Prix de éléments (euros/tonne brute) (C) = (A) x (B)				9,6				
	SOMME				SOMME			
Prix de l'engrais de ferme (euros/tonne brute)	D =				E =			

Pour une tonne de paille ramassée en andain au champ, je dois rendre (D)/(E) = ..... tonne d'engrais de ferme sortie stabulation.

# 4 CONSTITUTION DU PRIX / Matières organiques

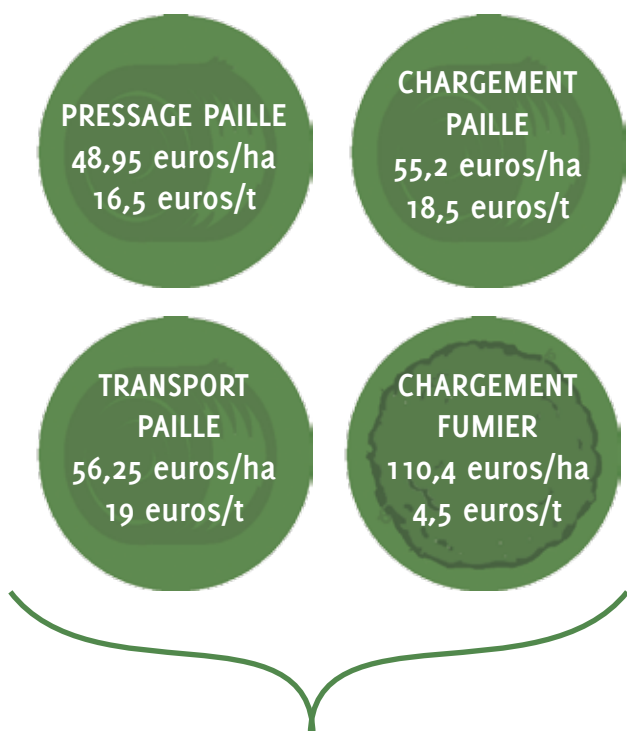
Barème indicatif des coûts de mécanisation, de transport et de main d'œuvre engendré par un échange « paille-fumier »

Opérations	Tracteur	Coût horaire	Matériel	Coût horaire	Débit de chantier (h/ha)	Coût horaire main d'œuvre (euros/h)	Coût hors MO (euros/ha)	Coût total MO (euros/ha)
Pressage paille		12,3	BC 120/180	65,6	0,5		38,95	48,95
Chargement paille		16,8			1,5		25,2	55,2
Transport paille (rayon 10 km)		12,3	plateau 10 m	5,2	1,5		26,25	56,25
Chargement du fumier	90 cv	16,8			3	20	50,4	110,4
Transport du fumier (rayon de 10 km)		12,3	benne 10 t	8,2	3		61,5	121,5
Chargement du fumier		16,8			2		33,6	73,6
Epandage du fumier		12,3	Epandeur 10 m <sup>3</sup>	23,4	2		71,4	111,4

Hypothèses  
Rendement en paille de 3 tonnes/ha – 25 tonnes/ha de fumier épandu.

## Exemple

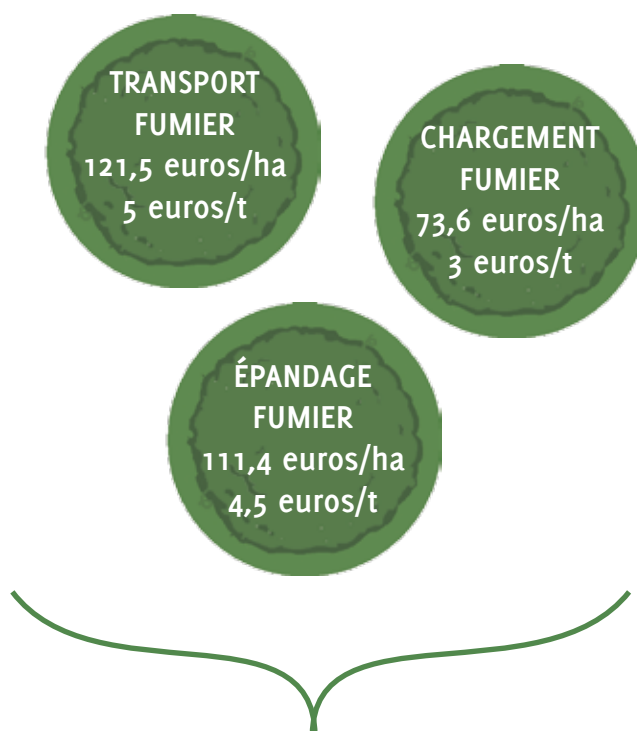
Opérations réalisées par l'éleveur



58,5 EUROS / TONNE

270 EUROS / HA

Opérations réalisées par le polyculteur



12,5 EUROS / TONNE

306,5 EUROS / HA



## 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.

## CLAUSE DE DIFFICULTÉ DE RÉCOLTE

Le conditionnement et la qualité des marchandises peuvent varier en fonction des difficultés de récolte (forte pluie, sécheresse), dans la limite de 30% des quantités contractualisées. En aucun cas le prix ne peut varier de plus ou moins 30% en fonction des difficultés de récolte (forte pluie, sécheresse).

## LIVRAISON / ENLÈVEMENT



### PESAGE

La pesée sera effectuée de préférence dans un centre homologué.



### DÉLAI

• 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.

• 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.

• 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. 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.

## PAIEMENT



### PRIX

Le prix est fixé à la signature du contrat pour une marchandise qualifiée de standard.

Les parties peuvent décider d'indexer ce prix en fonction de la 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.

## CLAUSE DE NON CONFORMITÉ

Toute réclamation, réserve ou contestation relative aux manquements et vices apparents doit être effectuée par écrit dans un délai de un mois à compter de la disponibilité de la marchandise. L'acheteur est responsable du contrôle de la conformité des marchandises dans un délai de un mois, dès disponibilité. Pour ce faire, le vendeur s'engage à tenir informé l'acheteur de la date de disponibilité.

En cas de non-conformité de la marchandise, le présent contrat peut être rompu. La non-conformité des marchandises est constatée si la marchandise perd sa valeur (alimentaire, fourragère ou fertilisante).

Le recours à un arbitrage par le GAB/Civam Bio ou/et la CAB ou une analyse de la marchandise peut être demandée.

## 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 GAB/CIVAM BIO ou la CAB 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 euros) ou Tribunal de Grande Instance (si > 10 000 euros).

## 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.

Il y a présomption de bail rural en cas de jouissance continue (12 mois sur 12) et répétée (année après année) des prés ; de jouissance, en plus de celle des prés, de véritables bâtiments (étables, salles de traite...) ; de contribution par l'acheteur à la pousse de l'herbe par l'emploi de toute méthode culturale.

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 FranceAgriMer. 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.

## CONDITION DE RÉSILIATION

Le contrat peut-être résilié, à la fin d'une année culturale et avant le commencement d'une nouvelle année culturale, soit du 30 novembre au 1 mars, par lettre recommandée adressée à l'autre partie signataire.

## ENTRE LES SOUSSIGNÉS

### • ci-après désigné « le vendeur »

Nom : ..... Prénom : .....  
Société : .....  
Code Postal : ..... Ville : .....  
Tél : ..... Fax : .....  
Mail : .....

### • ci-après désigné « l'acheteur »

Nom : ..... Prénom : .....  
Société : .....  
Code Postal : ..... Ville : .....  
Tél : ..... Fax : .....  
Mail : .....

## ENGAGEMENT DES PARTIES

### Le vendeur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à fournir annuellement une copie de sa licence et de son certificat de conformité à l'agriculture biologique à la signature du contrat. L'absence de ces documents rendrait caduc le contrat ci-présent et engagerait le vendeur à verser à l'acheteur une somme correspondant au montant de la transaction.
- apporter toutes les informations à l'acheteur lui permettant d'assurer la bonne conduite de sa culture et participer au suivi technique des cultures contractualisées.
- consent à l'acheteur un contrat de vente sur pied de matière première agricole selon les conditions ci-après désignées.

### L'acheteur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à venir contrôler la conformité de la matière première sur pied dans un délai de un mois à compter de la disponibilité de la marchandise. Dans ce cas la clause de non-conformité peut s'appliquer.
- reprendre les matières premières sur pied aux normes produites par le vendeur selon les conditions du contrat.

## CERTIFICATION DE LA MATIÈRE PREMIÈRE

### MARCHANDISE A

- agriculture Biologique (AB)
- 1ère année de conversion à l'AB (C1) \*\*
- 2ème année de conversion à l'AB (C2)\*\*
- conventionnel

### MARCHANDISE B

- agriculture Biologique (AB)
- 1ère année de conversion à l'AB (C1) \*\*
- 2ème année de conversion à l'AB (C2)\*\*
- conventionnel

\*\* L'échangeur A et/ou B s'engage à fournir annuellement une copie de sa licence et de son certificat de conformité à l'agriculture biologique à la signature du contrat. L'absence de ces documents rendrait caduc le contrat ci-présent et engagerait l'échangeur en faute à verser à l'autre échangeur une somme correspondant au montant de la transaction.

## DURÉE DU CONTRAT

La durée de l'engagement entre le vendeur et l'acheteur s'établit du ..... (date) à ..... (date), soit ..... mois / années.\*

Conditions de résiliation : se rapporter à l'annexe intitulée « conditions générales de vente ».

## MODALITÉ D'EXECUTION DE L'ÉCHANGE

La matière première agricole sera mise à disposition de l'échangeur.

### MARCHANDISE A

- sur pied
- en andain
- pressé
- sortie stabulation
- rendu parcelle / exploitation\*
- épandue
- autre (précisez) .....

### MARCHANDISE B

- sur pied
- en andain
- pressé
- sortie stabulation
- rendu parcelle / exploitation\*
- épandue
- autre (précisez) .....

Une pesée est exigée par :

- l'échangeur A
- l'échangeur B
- aucune pesée n'est exigée

*\* rayer les mentions inutiles*

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Se rapporter à l'annexe intitulée « conditions générales de vente ».

Fait en 2 exemplaires, à....., le...../...../.....

### Signatures

*L'acquéreur*

*Le vendeur*

## ENTRE LES SOUSSIGNÉS

## • ci-après désigné « le vendeur »

Nom : ..... Prénom : .....  
 Société : .....  
 Code Postal : ..... Ville : .....  
 Tél : ..... Fax : .....  
 Mail : .....

## • ci-après désigné « l'acheteur »

Nom : ..... Prénom : .....  
 Société : .....  
 Code Postal : ..... Ville : .....  
 Tél : ..... Fax : .....  
 Mail : .....

## ENGAGEMENT DES PARTIES

## Le vendeur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à fournir annuellement une copie de sa licence et de son certificat de conformité à l'agriculture biologique à la signature du contrat. L'absence de ces documents rendrait caduc le contrat ci-présent et engagerait le vendeur à verser à l'acheteur une somme correspondant au montant de la transaction.
- apporter toutes les informations à l'acheteur lui permettant d'assurer la bonne conduite de sa culture et participer au suivi technique des cultures contractualisées.
- consent à l'acheteur un contrat de vente sur pied de matière première agricole selon les conditions ci-après désignées.

## L'acheteur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à venir contrôler la conformité de la matière première sur pied dans un délai de un mois à compter de la disponibilité de la marchandise. Dans ce cas la clause de non-conformité peut s'appliquer.
- reprendre les matières premières aux normes produites par le vendeur selon les conditions du contrat.

## DESIGNATION DE LA MARCHANDISE

PRODUCTION*	TONNAGE OU RENDEMENT ESTIMÉ	CONDITIONNEMENT SOUHAITÉ**	SURFACES	COMMUNES	N° ILOT

\* si fourrage précisez les coupes concernées

\*\* sauf clause de difficulté de récolte

## CERTIFICATION DE LA MATIÈRE PREMIÈRE VENDUE

- agriculture Biologique (AB)
- 1ère année de conversion à l'AB (C1) \*
- 2ème année de conversion à l'AB (C2) \*
- conventionnel

## CONDITIONS COMMERCIALES

### DÉFINITION DU PRIX

- le prix s'établit à : ..... / ha / tonnes brutes / tonnes de matières sèches  TTC  HT
- le prix est indexé en fonction de :  la qualité  cours de référence
- une pesée est exigée par :  le vendeur  l'acheteur
- aucune pesée n'est exigée

### LE TRANSPORT

- le transport sera effectué par :  le vendeur  l'acheteur  cours de référence
- les frais de transport sont :
  - inclus dans le prix
  - en sus du prix soit ..... / ha / tonnes brutes / tonnes de matières sèches, TTC / HT \*
- le transport est à la charge de :  le vendeur  l'acheteur

### DURÉE DU CONTRAT

- Le présent contrat est conclu pour une durée de ..... ans qui a pris court le ....., pour se terminer à pareille époque de l'année 20 .....

### CONDITION DE PAIEMENT

- Le paiement sera effectué à réception de la marchandise, le ..... (date).
- Un acompte peut-être versé ..... mois avant la récolte.

## MODALITÉS D'EXECUTION

La matière première agricole sera mise à disposition de l'acheteur :

- au champ (chez le vendeur)
- à la ferme (chez le vendeur), stockée à l'abri des intempéries
  - OUI  NON
  - Durée estimée du stockage : ..... mois.
  - Les frais de stockage sont :
    - inclus dans le prix
    - en sus du prix soit ..... / ha / tonnes brutes / tonnes de matières sèches, TTC / HT \*
- rendu à la ferme (chez l'acheteur), lieu à définir .....
- Période de livraison / d'enlèvement de la marchandise\* : ..... (dates).

## DÉNONCIATION RENONCEMENT

Tout manquement au contrat doit être signalé à l'autre des parties signataires du contrat. La partie concernée sera informée par courrier avec accusé de réception.

Fait en 2 exemplaires, à ....., le ...../...../.....

*Signatures*

*L'acquéreur*

*Le vendeur*



## ENTRE LES SOUSSIGNÉS

### • ci-après désigné « le vendeur »

Nom : ..... Prénom : .....  
 Société : .....  
 Code Postal : ..... Ville : .....  
 Tél : ..... Fax : .....  
 Mail : .....

### • ci-après désigné « l'acheteur »

Nom : ..... Prénom : .....  
 Société : .....  
 Code Postal : ..... Ville : .....  
 Tél : ..... Fax : .....  
 Mail : .....

## ENGAGEMENT DES PARTIES

### Le vendeur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à fournir annuellement une copie de sa licence et de son certificat de conformité à l'agriculture biologique à la signature du contrat. L'absence de ces documents rendrait caduc le contrat ci-présent et engagerait le vendeur à verser à l'acheteur une somme correspondant au montant de la transaction.
- apporter toutes les informations à l'acheteur lui permettant d'assurer la bonne conduite de sa culture et participer au suivi technique des cultures contractualisées.
- consent à l'acheteur un contrat de vente sur pied de matière première agricole selon les conditions ci-après désignées.

### L'acheteur s'engage à :

- respecter le cahier des charges Agriculture Biologique selon le règlement en vigueur règlements RCE 834/2007 et RCE 889/2008).
- à venir contrôler la conformité de la matière première sur pied dans un délai de un mois à compter de la disponibilité de la marchandise. Dans ce cas la clause de non-conformité peut s'appliquer.
- reprendre les matières premières sur pied aux normes produites par le vendeur selon les conditions du contrat.

## DÉSIGNATION DE LA MARCHANDISE

N° D'ÎLOT	COMMUNES	SURFACES	PRODUCTIONS	RENDEMENT ESTIMÉ



## MODALITÉ DE RÉCOLTE

Si fourrage : première / deuxième / troisième / quatrième / cinquième coupes\*

Conditionnement souhaité :

- sur pied prêt à récolter
- fauché
- fauché et andainé
- fauché, fané et andainé

## ÉVALUATION DU RENDEMENT

Différents protocoles sont possibles :

- comptage du nombre de bottes / bennes / autochargeuses\* / autres : ..... sortant de la parcelle avec réalisation d'une pesée de référence.
- estimation du rendement par les parties (cf. partie I, rendement estimé)
- autre méthode : .....

## CERTIFICATION DE LA MATIÈRE PREMIÈRE VENDUE

- agriculture Biologique (AB)
- 1ère année de conversion à l'AB (C1) \*
- 2ème année de conversion à l'AB (C2) \*
- conventionnel

\* Le vendeur s'engage à fournir annuellement une copie de sa licence et de son certificat de conformité à l'agriculture biologique à la signature du contrat. L'absence de ces documents rendrait caduc le contrat ci-présent et engagerait le vendeur à verser à l'acheteur une somme correspondant au montant de la transaction.

## DURÉE DU CONTRAT

La durée de l'engagement entre le vendeur et l'acheteur s'établit du ..... (date) à ..... (date), soit ..... mois / années.\*\*

Conditions de résiliation : se rapporter à l'annexe intitulée « conditions générales de vente ».

## LE PRIX

Le prix s'établit à : ..... euros / ha / tonnes brutes / tonnes de matières sèches, TTC / HT\*\*

Prix indexé en fonction de :  la qualité  cours de référence : .....

Une pesée est exigée par :  le vendeur  l'acheteur  aucune pesée n'est exigée

L'acheteur s'engage à venir contrôler la conformité de la matière première dans un délai de un mois à compter de la disponibilité de la marchandise. Dans ce cas la clause de non-conformité peut s'appliquer (se rapporter aux conditions générales de ventes).

## CONDITIONS DE PAIEMENT

Paiement effectué à réception de la marchandise, le ..... (date). Un acompte peut-être versé ..... mois avant la récolte.

\*\* Rayer les mentions inutiles



## DATE DE RÉCOLTE

Les dates de récoltes sont à laisser à l'initiative de l'acheteur qui pourra pénétrer sur les parcelles concernées pendant la durée du contrat aux fins de réaliser les travaux de récolte. L'enlèvement de la marchandise devra être terminé au plus tard à échéance du contrat.

Tout retard dans l'exécution des récoltes qui rendrait impossible son enlèvement à cette date, devra faire l'objet d'une déclaration écrite auprès du vendeur, dans laquelle seront précisés les motifs du retard et la date à laquelle la dernière récolte sera enlevée. En aucun cas, le retard ne devra excéder un mois, afin de laisser au vendeur le temps de préparer l'implantation de sa culture suivante.

## DROITS ET OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

L'acheteur s'engage à ne faire aucun aménagement ni travaux de culture dans les parcelles dont la production lui est vendue. En conséquence, l'acheteur n'est chargé d'aucune des obligations d'entretien des haies et clôtures, le cas échéant, ni de l'amendement des terres.

L'acheteur est responsable des dommages qu'il viendrait à causer au vendeur, ainsi qu'à des tiers, à l'occasion de la réalisation des opérations de récolte, et déclare être assuré à ce titre.

## DROITS ET OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

Le vendeur s'engage à délivrer à l'acheteur la chose vendue selon l'usage convenu, et aux fins du présent contrat, et ce, pendant la durée établit.

A cette fin le vendeur s'engage à assurer lui-même toutes façons nécessaires au maintien en bon état de la culture, notamment à conserver le potentiel de production par une fertilisation adaptée après chaque récolte ; le cas échéant, il se doit de ressemer en cas de destruction due au gel.

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Se rapporter à l'annexe intitulée « conditions générales de vente ».

Fait en 2 exemplaires, à....., le ...../...../.....

### Signatures

L'acquéreur

Le vendeur

Le stockage des grains issus de l'agriculture biologique est une opération complexe qui demande la prise en compte de multiples paramètres lors des différentes étapes, entre la récolte et l'expédition. Cette fiche a pour objectif d'apporter des conseils techniques permettant aux agriculteurs qui stockent à la ferme, de courte ou de longue durée, à préserver au mieux la qualité optimale et initiale des grains nécessaire à leur commercialisation.

### PRISE DE DÉCISION, LE RAISONNEMENT DOIT SE FAIRE EN FONCTION :

#### DES PRODUITS À STOCKER

- connaître leurs quantités respectives
- connaître leur diversité
- connaître leur spécificité (besoin de séchage, de triage, de calibrage..)

#### DES OBJECTIFS ET DES BESOINS DU PAYSAN

- autoconsommation animale
- vente pour l'alimentation animale
- vente pour l'alimentation humaine (meunier...)
- production de semences fermières

#### DU TYPE DE STOCKAGE

- le stockage tampon (jusqu'en automne)
- le stockage long (jusqu'au printemps suivant)
- le stockage de report (de un an et plus)

### PRISE DE DÉCISION, LE RAISONNEMENT DOIT SE FAIRE EN FONCTION

#### LE GRAIN ARRIVERA DANS DES BÂTIMENTS PROPRES

Les insectes ne viennent pas des champs mais des installations de stockage, d'une campagne à l'autre. Ils se concentrent là où il y a de la poussière, des brisures...



Pour éviter leur présence, veillez à :

- nettoyer l'intérieur et l'extérieur des parois de cellules, des cases et si possible la charpente, surtout si elle est en bois
- aspirer puis détruire immédiatement les poussières et déchets végétaux
- soigner particulièrement le nettoyage du sol des cases à plat afin d'éliminer tous risques de contamination du grain par des traces de terre, de gazole, d'huile...
- privilégier les sols lisses (éviter les vieilles dalles très poreuses ou les bétons grossiers).

En cas de prolifération avérée d'insectes, le nettoyage doit être complété par un traitement insecticide du matériel et des locaux. Traiter alors avec une spécialité à base de pyréthrinés naturels, telle que Pirigrain Bio S, en pulvérisation, ou Digrain Bio sous forme de brouillard ou de fumée.



#### LE MATÉRIEL DOIT ÊTRE PROPRE

Pour cela :

- vider correctement la trémie de la moissonneuse-batteuse avant la récolte
- laver au nettoyeur haute pression les bennes, surtout si elles ont transporté des matières non alimentaires (terre, cailloux, effluents d'élevage, etc.)
- nettoyer intégralement le matériel de manutention des grains.

## PRISE DE DÉCISION, LE RAISONNEMENT DOIT SE FAIRE EN FONCTION :

Attention, lorsque le grain est contaminé par la Carie, il ne faut en aucun cas le faire passer dans la manutention, ni le stocker pour éviter de contaminer l'ensemble de l'installation.

Contactez directement votre collecteur afin de définir une stratégie adaptée...

Les grains doivent être stockés propres et échantillonnés. Quelques précautions appliquées dès la récolte contribuent à atteindre cet objectif :

- Régler correctement la moissonneuse batteuse pour rentrer des grains les plus propres possibles. Ceci permet de limiter le risque d'apparition d'insectes qui préfèrent les grains cassés contenant des impuretés, d'améliorer la circulation de l'air et donc de garantir un meilleur refroidissement, et enfin de diminuer la présence de moisissures et de toxines.

Pour un réglage optimum de la vitesse de rotation du batteur, de l'écartement batteur/contre-batteur et du débit d'air au niveau des tables de nettoyage, se reporter au guide d'utilisation de la machine.

- Récolter des grains mûrs (pas de grains verts) avec une humidité inférieure à 15% pour les céréales à paille et les protéagineux et à 9% pour les oléagineux. Cela limite le risque d'échauffement des masses de grains, condition favorisant le développement des ravageurs.

- Prélever un échantillon à chaque remorque, le plus représentatif possible, soit au minimum 3 sous-échantillons réalisés au cours de la vidange.

- Globaliser les échantillons d'une cellule ou d'une case en les mélangeant manuellement pour constituer un échantillon moyen.

- Réaliser ou faire contrôler par la coopérative l'humidité. Les teneurs en eau maximales à ne pas dépasser pour un stockage correct sont les suivants :

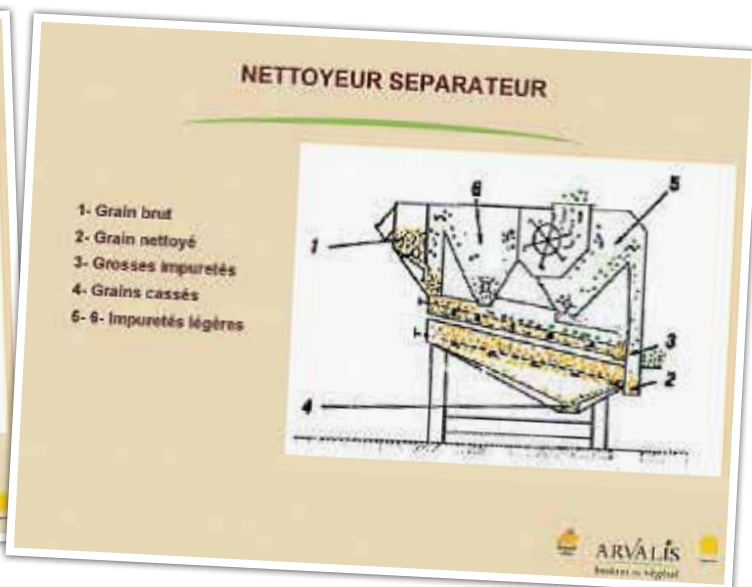
DESTINATION GRAIN	TENEUR EN EAU (%)		
	STOCKAGE	VENTILATION	SÉCHAGE
Céréales	15	17-18	19 et plus
Maïs	15	-	15 et plus
Pois protéagineux	16	18-19	20 et plus
Oléagineux	9	11-12	13 et plus

## TRIAGE ET NETTOYAGE

Pour optimiser le refroidissement des grains et limiter le risque « insectes », il est important de stocker des grains propres. Pour cela :

- Pré-nettoyer les grains lors de la mise en stockage. Les pré-nettoyeurs qui utilisent comme principe l'aspiration d'air au travers du flux de grains, pour éliminer les poussières et les impuretés légères, réalisent un travail souvent suffisant pour les céréales à paille.

- Trier et nettoyer les grains en choisissant judicieusement la dimension des grilles (voir tableau 1). L'utilisation d'un nettoyeur séparateur à grilles planes inclinées ou d'un nettoyeur calibreur rotatif à grilles cylindriques inclinées donne de bons résultats (voir schémas ci-contre). Il est important de bien régler l'aspiration pour éliminer les impuretés légères et la poussière et respecter le débit de grains pour enlever les grosses impuretés et les grains cassés. Parfois, dans le cas de grains initialement très sales, un deuxième passage, avec des grilles de dimensions différentes, peut s'avérer nécessaire.



Dans quelques cas, le triage ou le nettoyage correct d'un lot très sale, contenant notamment des graines étrangères, ne pourra être réalisé qu'avec une table densimétrique. Ce matériel trie les grains grâce à la différence de densité qui existe entre tous les éléments présents. De ce fait, il permet d'enlever d'un lot de grains les graines étrangères et les impuretés de même dimension que les grains mais de densités différentes, que l'on ne peut pas éliminer avec les nettoyeurs classiques.

## SÉCHAGE DE GRAINS

Pour les grains récoltés humides, le séchage s'avère indispensable. Quelques précautions sont à prendre :

- Nettoyer le séchoir entre chaque espèce, pour éviter les risques de contamination entre grains et pour limiter le risque d'incendie entre les oléagineux et les autres grains.
- Récolter la quantité équivalente au débit du séchoir pour éviter le pré-stockage du grain humide.
- Pré-nettoyer le grain avant le passage dans le séchoir. L'élimination des grosses impuretés humides entraîne une économie de combustible de l'ordre de 3% pour 1% de déchets enlevés. De plus, l'encrassement du séchoir en cours de campagne est limité, ce qui améliore la sécurité incendie.
- Régler correctement les températures d'air chaud en fonction de l'espèce et du débouché visé.

## REFROIDISSEMENT PAR LA VENTILATION

C'est l'abaissement de la température des masses de grains qui est à privilégier pour lutter contre les insectes. Voici quelques conseils pour optimiser la ventilation :

- Ventiler dès la récolte, pendant les nuits, même par temps de pluie, pour refroidir. C'est impératif ! Il faut faire chuter le plus rapidement possible la température du grain de 30-35°C à 20-22°C. A partir de 20°C, le risque de développement des insectes diminue et la durée de bonne conservation du grain s'allonge.
- Ventiler quand l'écart de température entre l'air extérieur et le grain est compris entre 7°C et 10°C. Au dessus il y a des risques de condensation, en dessous l'efficacité de la ventilation est limitée.
- Ventiler jusqu'à ce que la couche supérieure du grain (50 cm) soit parfaitement refroidie. Dans le cas d'une durée trop courte de ventilation, seulement le bas du tas est refroidi alors que le haut reste chaud.
- En automne, dès que les nuits sont plus froides, réaliser systématiquement un second palier de ventilation pour faire chuter la température du grain en dessous de 12°C. A cette température les insectes se mettent en état de vie ralentie, ils ne s'alimentent plus et ne se reproduisent plus.
- En hiver, un dernier palier de ventilation doit permettre un refroidissement vers 5°C ou moins (en période de gel). Les grains ont alors acquis une très bonne stabilité.



Dans quelques cas, le triage ou le nettoyage correct d'un lot très sale, contenant notamment des graines étrangères, ne pourra être réalisé qu'avec une table densimétrique. Ce matériel trie les grains grâce à la différence de densité qui existe entre tous les éléments présents. De ce fait, il permet d'enlever d'un lot de grains les graines étrangères et les impuretés de même dimension que les grains mais de densités différentes, que l'on ne peut pas éliminer avec les nettoyeurs classiques.

### ATTENTION, LA VENTILATION N'EST PAS DU SÉCHAGE !

Il est utile pour le stockage de grains de pois supérieurs à 17% d'humidité, de céréales supérieurs à 16% ou encore d'oléagineux à plus de 10%. Pour les céréales entre 16 et 20% d'humidité, l'air de la ventilation peut être réchauffé (fioul, gaz). Au delà, c'est impossible. Si la récolte stockée au silo est trop humide, il faudra sécher ou envisager une conservation différente (ensilage, inertage, déshydratation).



Ventilateur

## STOCKAGE DE LONGUE DURÉE

Pour un stockage de longue durée les opérations de séchage puis de refroidissement des grains prennent toutes leur importance.

- Séchage des grains
- Nettoyer le séchoir entre chaque espèce, notamment entre le tournesol et le maïs (risque d'incendie).
- Récolter la quantité équivalente au débit du séchoir pour éviter le préstockage du grain humide.
- Pré-nettoyer le grain avant le passage dans le séchoir (économie d'énergie).
- Régler correctement les températures d'air chaud en fonction de l'espèce et du débouché visé.

### « DANS LA PRATIQUE »

Température - Air chaud (°C)  
 40 : semences, orge brassicole  
 70 : oléagineux  
 80 : maïs\* (gavage)

90 : pois  
 60 : blé tendre et dur  
 45 : soja  
 100 : maïs\*

\* température pour un maïs à 30% d'humidité

## STOCKAGE «TAMPON» OU DE COURTE DURÉE

Dans ce type de stockage, toutes les préconisations évoquées précédemment sont aussi à prendre en compte comme lors d'un stockage de longue durée. En fonction du type de stockage utilisé quelques préconisations particulières sont à prendre en compte :

**CELLULE** c'est peut être la meilleure solution, elle permet éventuellement de conserver les lots plus longtemps que prévu si les cellules sont équipées d'un système de ventilation. En cas de débit de manutention inférieur à 30 tonnes/heure, il est conseillé de prévoir un boisseau d'expédition.

**CASE** si l'installation est ventilable, elle présente le même intérêt que les cellules. Il faut cependant un godet pour la reprise du grain et le chargement des camions.

**CAISSON CLASSIQUE** avec ce système il est possible de remplir directement à partir de la moissonneuse-batteuse s'il est placé au champ. Installé près des bâtiments, il peut être positionné en contre bas d'un quai pour charger directement à partir d'une benne ou remplir avec une vis équipée d'une trémie. Stocké à l'extérieur, il doit toujours être recouvert par une bâche.

**CAISSON VENTILABLE** c'est une variante du précédent qui permet de récupérer un lot récolté légèrement humide (jusqu'à 16 %), s'il est équipé d'un ventilateur d'un débit minimum de 100 m<sup>3</sup>/h par m<sup>3</sup> de grain. Si on ajoute un petit générateur d'air chaud, pour réchauffer l'air de 5 °C maximum, on pourra sécher des lots de céréales jusqu'à 18-19 % et 11-12% pour les oléagineux. Il devra lors de cette opération être placé à l'abri et débâché.

**BIG-BAG** il est impératif de très bien nettoyer ce type de matériel. En hiver, sans grain, laisser ouvert pour une meilleure aération, entreposer dans un endroit sec et à l'abri de la poussière. La règle générale est de ne pas mettre des grains hors normes dans un big-bag.

En été, si le grain est bien sec et pas trop chaud refermer pour le stockage; s'il est très chaud laisser ouvert quelques nuits avant de refermer et dans tous les cas laisser ouvert si le grain est trop humide (à plus de 15% d'humidité). Avec ce type de conteneur la durée de stockage ne peut être que très limitée, d'autant plus que le grain sera chaud et humide. Le stockage s'effectue à l'abri sur une palette. Il faut un godet ou au minimum une fourche à tracteur pour les déplacer et les charger sur un camion.

**VRAC À PLAT** (sans ventilation) ce stockage ne permet de conserver que sur de courtes durées du grain très sec, même s'il est relativement chaud, sous réserve d'être à l'abri. Cette pratique est à exclure dès que l'humidité de la récolte dépasse 15 % pour les céréales à paille et 9 % pour les oléagineux. Ce système présente l'avantage de libérer la place dès l'expédition. Il est nécessaire de posséder un godet pour la reprise du grain et son chargement dans les camions.

**BOISSEAU D'EXPÉDITION** installé toujours en complément d'une installation avec cellules et dans certaines configurations plus rares avec cases à plat, il permet le chargement très rapide des camions. Il est aussi possible d'envisager de stocker de façon transitoire des petits lots.

## LUTTE CONTRE LES PRÉDATEURS

*Contre les oiseaux, plusieurs solutions sont possibles.*

Pour éviter la pollution des lots de grains par des bactéries pathogènes, la maîtrise des oiseaux est indispensable.

**Pour les empêcher de survoler le grain :**

- vérifier l'obturation de toutes les ouvertures
- poser des filets ou des grillages verticaux autour des cellules ou des cases (mailles de 18 mm maximum)
- installer des bâches tressées ou à petites mailles, du film horticoles à même le tas (l'air doit passer au travers)
- assombrir au maximum les bâtiments (les oiseaux préfèrent la lumière pour nicher).

*L'élimination des rongeurs, une lutte délicate*

Les excréments et les cadavres de rongeurs sont également des éléments indésirables dans les lots de grains.

**Pour les éviter :**

- entretenir les abords des bâtiments, les rongeurs n'aiment pas les endroits dégagés ; - éliminer tout ce qui peut servir d'abri tel que tas de bois, ferraille, vieux matériel...
- obturer les orifices comme les trous d'égout, d'aération... avec du grillage
- repérer les endroits où il y a des crottes, pour y implanter éventuellement de nouveaux postes d'appâtage

- disposer aux endroits stratégiques des nasses ou des pièges à trappe ou à colle, ou bien encore, déposer des appâts anticoagulants sous forme de plaquettes hydrofuges fixées dans des boîtes spécifiques fixées elles-mêmes au sol et inaccessibles aux autres animaux
- suivre régulièrement la consommation d'appâts et recharger si nécessaire
- en cas de forte infestation faire appel à une société de dératisation.

ATTENTION LES CONTRÔLEURS SONT TRÈS STRICTS SUR CE SUJET. LES PRODUITS DOIVENT IMPÉRATIVEMENT ÊTRE INACCESSIBLES !



### Désinsectisation du grain, uniquement en cas d'insectes visibles

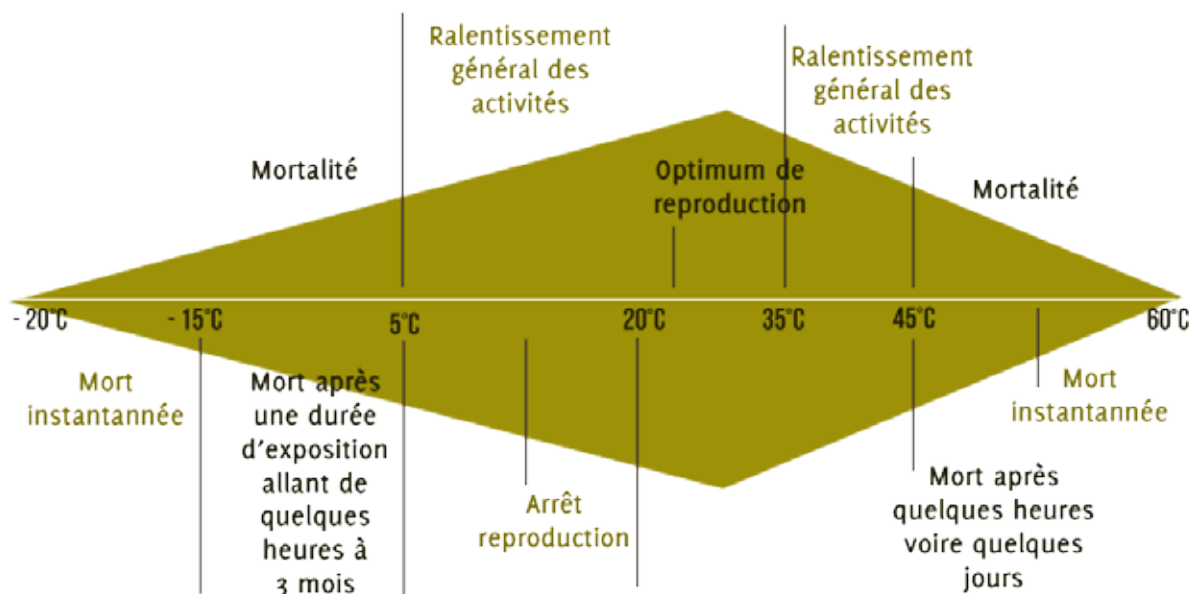
Une bonne ventilation de refroidissement doit être la règle de base pour lutter contre les insectes. En cas d'infestation avérée uniquement, traiter le grain par nébulisation. Le produit est projeté à haute pression par de l'air comprimé au travers d'une buse positionnée sur un pied d'élevateur ou une tête de vis. Seules les spécialités commerciales à base de pyréthrinés naturelles, telles que Pirigrain Bio ou Digrain Bio sont autorisées.

Respecter la dose homologuée de produit en contrôlant les débits de grains et d'insecticides.

## MODE D'ACTION ET DE DEVELOPPEMENT DES INSECTES AMATEURS DE GRAINS STOCKÉS

	Température favorable à leur développement	Humidité favorable à leur développement	Stade d'action et de nuisibilité	Famille
CHARANÇONS	15 à 30°	10 à 16%	oeuf dans grain	Coléoptère
ALUCITES	18 à 30°		larve dans grain	Lépidoptère
SILVAIN	18 à 30°		larve sur grain brisé	Coléoptère
CAPUCINS	25 à 28°		adulte attaque grains	Coléoptère
TRIBOLIONS	28 à 30°		larve sur grain brisé	Coléoptère
TEIGNE DES GRAINS	12 à 25°		ponde sur grain	Lépidoptère

Source : Manuel de la défense des cultures (ACTA)





**ATTENTION, UNE BONNE VENTILATION DE REFROIDISSEMENT DOIT ÊTRE LA RÈGLE DE BASE POUR LUTTER CONTRE LES INSECTES.**

### **Halte aux animaux domestiques !**

Les chats sont un bon moyen de lutte contre les rongeurs, mais ils profitent du substrat meuble pour y déposer leurs déjections. Les chiens sont à surveiller de la même manière.



## **EXPÉDITION DES GRAINS**

*Les grains doivent être expédiés selon des conditions très strictes.*

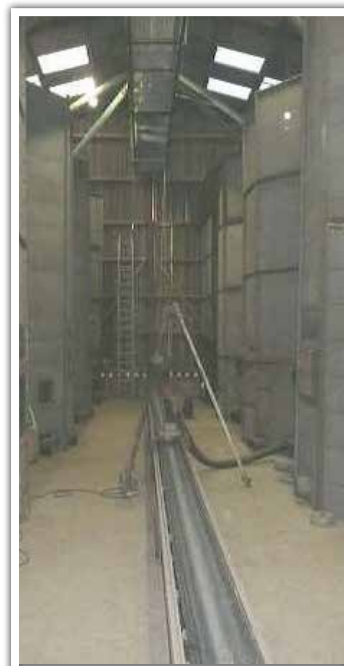
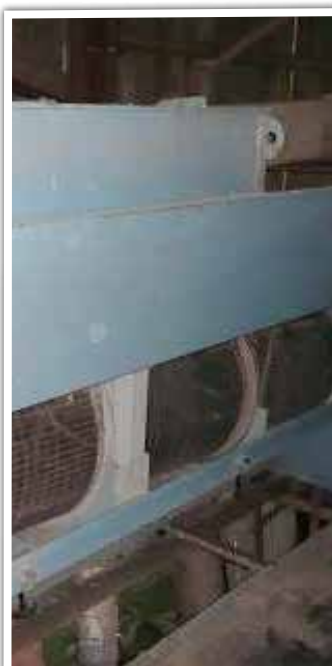
- Vérifier l'état sanitaire du grain, lors de la vidange de la cellule s'assurer que le grain « coule » librement. En cas de prise en masse, prévenir la coopérative pour définir la meilleure stratégie possible.
- Lors du chargement, s'assurer qu'il n'y a pas de corps étrangers dans le grain (cadavres de rats ou d'oiseaux, morceaux de bois ou objet métallique...).
- Effectuer régulièrement des prélèvements afin de réaliser un échantillon moyen pour vérifier les principales caractéristiques du grain (humidité, impuretés, grains cassés...).
- Diviser cet échantillon et l'identifier correctement pour en conserver un double à l'abri des rongeurs et des insectes.

## **TRAÇABILITÉ**

*Le respect de la qualité sanitaire des grains oblige à pouvoir donner la preuve des conditions de stockage.*

L'enregistrement de certains paramètres devient indispensable.

- Dès la mise en cellule, noter l'espèce, la variété, l'humidité et la température des grains. Si des analyses complémentaires sont réalisées (PS, teneur en huile, W, temps de chute de Hagberg, calibrage...), noter les résultats.
- Lors du stockage, noter les dates et durées de ventilation et la température des grains tous les jours pendant les phases de ventilation, puis tous les 15 jours.
- En cas de traitement insecticide, noter la date, le produit et la dose utilisés.
- Pour le plan de dératisation, enregistrer la date des visites de surveillance et le produit rodenticide utilisé.





## COORDONNÉES DU/DES PRODUCTEURS OU DE LA STRUCTURE COLLECTIVE

SCEA PETIT GAB  
Grégoire GABILLARD à Combrée (49)



## DESRIPTIF DES FERMES ENGAGÉES DANS LA DÉMARCHÉ COLLECTIVE

### SCEA PETIT GAB

2 associés (dont un associé non exploitant)

+ 1 salarié à 3/5 - 96 ha

- 25 ha de blé
- 12 ha de colza
- 11 ha de féverole
- 12 ha de maïs
- 12 ha de tournesol
- 12 ha de trèfle incarnat
- 5 ha de chanvre
- 7 ha de caméline

### EARL LES CAMELIAS

2 associés

Atelier porcs et bovins viande

### EARL DE LA POCHAIE

1 associé

Atelier lait



## HISTORIQUE ET ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

C'est en 2003 que cet échange a débuté avec Christophe Gohier et en 2008 pour Daniel Cottineau. Dans les deux cas, c'est une demande mutuelle des deux parties qui est à l'origine de ce travail en partenariat.

Grégoire Gabillard recherchait des déjections animales afin d'assurer une cohérence au niveau de sa rotation et pour maintenir une bonne fertilité de ses sols.

Quant aux deux éleveurs, c'est la recherche de paille pour leurs élevages respectifs qui a attiré leur intérêt. Malheureusement, le partenariat avec Christophe Gohier va s'arrêter en 2013 puisqu'il cède sa ferme.

## DESCRIPTION DU FONCTIONNEMENT DE L'ÉCHANGE

Le fonctionnement est très simple. Il s'agit simplement d'un échange. Ce partenariat repose sur une relation de confiance et sur une sorte de « dépendance » mutuelle : chacun a besoin de l'autre. Cet accord ne comprend pas de contrat écrit et ne donne lieu à aucune transaction financière.

Le seul principe fondamental exigé par Grégoire Gabillard est la récupération sur sa ferme de fumiers issus uniquement de ses pailles, afin d'éviter toute contamination extérieure (graines d'adventices). Pour les éleveurs, cela exige donc une certaine gymnastique ou du moins, une organisation particulière dans le stockage et l'utilisation de cette paille.

Christophe Gohier utilise la paille de Grégoire pour son atelier de truies et la sienne pour son atelier d'engraissement. Ainsi, il peut facilement séparer les fumiers.

Quant à Daniel Cottineau, il s'organise pour commencer par pailler sa stabulation avec la paille de Grégoire et il termine la saison par la sienne.

En terme de travail, ce sont les éleveurs qui se chargent de l'enlèvement de la paille (pressage et transport). Un accord a été conclu pour que ce travail se réalise dans les 48 heures suivant la moisson.

Quant à Grégoire, il s'occupe de la récupération du fumier sur les deux fermes et de l'épandage. Le fumier est de préférence directement épandu afin de limiter le nombre de reprise mais il peut également être stocké temporairement en cas de besoin.

Grégoire Gabillard s'engage également à retirer le fumier lorsque les éleveurs lui demandent, par exemple, lorsque la fumière est pleine.



# 10 ÉCHANGES PAILLE / FUMIER

## INTÉRÊT POUR LES FERMES DES ÉCHANGES DIRECTS

Pour Grégoire Gabillard, cela lui permet d'avoir de la matière organique afin d'amender ses parcelles et ainsi de maintenir une bonne fertilité pour garder une cohérence au sein de son système de cultures.

L'autre intérêt est lié à la qualité du fumier. Il s'agit d'une part de fumier de porcs et de bovins, d'où une certaine complémentarité entre ces deux produits, et d'autre part, le fumier est composé uniquement de ses pailles.

Quant aux éleveurs, cela leur permet de limiter leurs achats de paille à l'extérieur pour leurs ateliers respectifs et ainsi réaliser une économie de charge.

## CONTRAINTES ET LIMITES

Il y a peu de contraintes et limites, si ce n'est les exigences respectives de chaque producteur au niveau des délais d'enlèvement de la paille et du fumier, ce qui nécessite une bonne organisation.

Le coût et le temps de transport ne sont pas à négliger car les fermes de Christophe Gohier et de Daniel Cottineau sont distantes respectivement de 5 et 11 km de chez Grégoire Gabillard.

## CONDITIONS DE RÉUSSITE

Comme tout partenariat, il est nécessaire d'avoir une relation de confiance et de travailler correctement face aux exigences de chacun.

## IMPACT SUR LES PERFORMANCES AGRONOMIQUES

L'impact agronomique est essentiellement pour Grégoire Gabillard qui récupère des matières organiques très intéressantes pour ses sols et bien valorisées par ses cultures.

## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES

Pour chacune des parties, cet échange permet de limiter le recours aux achats extérieurs que ce soit pour du compost ou pour de la paille. Les agriculteurs réalisent donc une économie de charge. Néanmoins, le coût du transport est à prendre en compte.

## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES

Le transport engendre un coût énergétique, mais si des achats extérieurs de paille ou de compost devaient avoir lieu il serait certainement encore plus élevé.

## QUESTIONS AU PRODUCTEUR

*Comment définissez-vous les prix entre vous ?*  
Pas d'échange financier.

*Comment gérez-vous la qualité des graines, fourrages ou fumiers ?*  
Pas de prise en compte de la qualité des fumiers ni des pailles.

*Nombre d'années de recul sur la pratique ?*  
10 et 6 ans

# 11 VENTE DE BLÉ POUR PAYSAN-BOULANGER



## COORDONNÉES DU/DES PRODUCTEURS OU DE LA STRUCTURE COLLECTIVE

SCEA DU BOISVREUIL  
Clair Ricordel à Missillac (44)



## DESSCRIPTIF DES FERMES ENGAGÉES DANS LA DÉMARCHE COLLECTIVE

SCEA DU BOISVREUIL - 1 associé  
100 ha

- 50 % de prairies
- le reste est constitué de plusieurs mélanges céréaliers, blé, triticale, orge de printemps et sarrasin

Atelier allaitant

- Système naisseur charolais
- 42,8 PMTVA pour 45 vaches
- 80 UGB soit 1,4 UGB/ha SFP
- Vente en broutard, vaches en vente directe (6/an) et Unébio

*Pas de noms pour les paysans boulangers :  
le producteur rencontré ne souhaitait communiquer son adresse*



## HISTORIQUE ET ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

Ce travail en partenariat existe depuis 2006. A l'époque ces deux paysans boulangers recherchaient du blé en complément de leurs propres récoltes afin d'être autonomes. Clair Ricordel commercialisait auparavant son blé via la minoterie GIRAUDINEAU, basée à St Colomban (44).



## DESCRIPTION DU FONCTIONNEMENT DE L'ÉCHANGE

Clair Ricordel implante tous les ans un mélange de blés afin d'avoir un lot homogène et le plus complet possible en terme de protéines, de force, .... En 2012, le mélange se composait des variétés ATLASS, RENAN et SATURNUS. Ainsi, tous les ans, ce sont environ 15 tonnes de blé qui sont vendus de cette manière. Aucun contrat n'est établi entre les deux parties, il s'agit simplement d'un accord moral. Aucune analyse n'est effectuée, le prix n'en tient donc pas compte. En 2012, le prix s'est établi à 400 euros/T. C'est Clair Ricordel qui se charge de la livraison à la récolte.



## INTÉRÊT POUR LES FERMES DES ÉCHANGES DIRECTS

Pour Clair Ricordel, cela permet de travailler localement et ainsi contribuer à l'économie locale. La limitation des intermédiaires rentre également en ligne de compte. Pour les paysans boulangers, l'intérêt de travailler en direct permet de mieux appréhender le lot de blé (connaissance des variétés). L'autre grand intérêt est de limiter la marge des intermédiaires et donc d'avoir un prix plus raisonnable.



## CONTRAINTES ET LIMITES

Pour Clair Ricordel, la principale contrainte est la livraison des lots de blés et la nécessité parfois de s'arranger pour faire des étalements de paiements.



## CONDITIONS DE RÉUSSITE

Il faut une bonne entente entre les deux parties et une confiance mutuelle.



## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES

Peu de conséquences pour Clair Ricordel puisque le prix est le même. En revanche, comme précisé ci-dessus, une économie est réalisée par les paysans boulangers.



## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES

Le transport est à prendre en compte puisqu'il se réalise en tracteur.



## QUESTIONS AU PRODUCTEUR

*Comment définissez-vous les prix entre vous ?*

Le prix est fixé à l'amiable avant la récolte en fonction du marché. C'est un prix à la tonne.

*Comment gérez-vous la qualité des graines, fourrages ou fumiers ?*

La qualité de la récolte n'est pas prise en compte en temps que telle dans la définition du prix puisqu'il n'est pas modifié.

*Nombre d'années de recul sur la pratique ?*

7 ans



### COORDONNÉES DU/DES PRODUCTEURS OU DE LA STRUCTURE COLLECTIVE

GAEC LA PLEINE LUNE

William et Vincent à Fay de Bretagne (44)



### DESRIPTIF DES FERMES ENGAGÉES DANS LA DÉMARCHE COLLECTIVE

GAEC LA PLEINE LUNE (William et Vincent)  
à Fay-de-Bretagne (44)

LA FERME DE CARAFRAY (Julie Bertrand et  
Florian Marteau) à Molac (56)

Pierre CITRON  
à la Chapelle st Sauveur (44)

EARL LE MOULIN DE ST GERMAIN (Pierre  
Jehanno et David Bézier) à Erdeven (56)



### HISTORIQUE ET ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

GAEC LA PLEINE LUNE

2 associés + 1 salarié = 3 UTH

167 ha (50 % à faible potentiel)

- 112 ha de prairies
- 15 ha de maïs (grain et ensilage)
- 29 ha triticales/pois
- 11 ha de blé

**Atelier lait**

- 426 000 L de quota  
(360 000 produits)

• 66 vaches Normandes

PIERRE CITRON

..

..

FERME DE CARAFRAY

2 associés

15 ha

Meunerie à la ferme

EARL LE MOULIN DE  
SAINT GERMAIN

2 associés

18 ha

Meunerie à la ferme

150 kg de pain/semaine



### DESCRIPTION DU FONCTIONNEMENT DE L'ÉCHANGE

La GAEC La pleine lune et ces 3 paysans boulangers ont commencé à travailler ensemble pour la récolte 2012. En effet, c'est par le biais de Triptolème une association qui œuvre pour le maintien de la biodiversité notamment par un travail sur les semences paysannes, que ces entreprises se sont rencontrées.

Les paysans boulangers recherchaient un ou des producteurs de blés qui puissent les fournir en blé car aucun des 3 n'est autonome pour l'instant notamment pour des raisons de rotation des cultures.

En passant par l'association Triptolème, ces paysans boulangers souhaitent pouvoir s'approvisionner en blé issu de variétés anciennes.



### INTÉRÊT POUR LES FERMES DES ÉCHANGES DIRECTS

Comme ce partenariat est récent (pour l'instant une seule récolte : 2012), les différentes parties n'ont pas encore trop de recul sur le fonctionnement de cet échange.

C'est un engagement mutuel pour la campagne culturale, c'est-à-dire que l'engagement et les conditions se réalisent à l'automne. C'est un contrat moral.

L'engagement se fait sur une surface et non sur un tonnage, car pour les associés du GAEC, les charges engagées sont les mêmes, que le blé fasse 40 qtx ou 10 qtx.

À l'automne, les variétés implantées sont choisies en partenariat avec les paysans boulangers et le prix est négocié à ce moment là.

Au final, c'est un peu comme du travail à façon.

À la récolte, les lots de blé sont stockés au GAEC la pleine lune.



### CONTRAINTES ET LIMITES

Pour les paysans boulangers, cela leur permet d'assurer leur approvisionnement pour l'année suivante. De plus, ils maîtrisent mieux la composition et une partie de la qualité du lot puisqu'ils participent au choix des variétés implantées.

Pour ces quatre entreprises, l'intérêt est aussi de pouvoir travailler localement et en direct.



### CONDITIONS DE RÉUSSITE

Pour les associés du GAEC la pleine lune, le travail est plus conséquent que si ils livraient à une coopérative, car ils doivent trier les lots, les stocker.  
Pour les paysans boulangers, le plus gros risque réside dans la qualité de la récolte qui reste aléatoire suivant les années.



### ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES AGRONOMIQUES

Peu ou pas d'impact, pour le GAEC si cet échange n'avait pas lieu, ce serait sans doute des mélanges binaires qui seraient implantés.  
Pour les paysans boulangers, avoir un approvisionnement extérieur leur permet d'assurer une rotation cohérente sur leur parcellaire.



### ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES

Pour le GAEC, la sécurité est plus grande, puisque c'est un prix à la surface. Ils sont donc assurés du montant touché et de combler leurs charges.



### ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES

La distance entre le GAEC et les paysans boulangers nécessite tout de même un coût de transport relativement important.



### QUESTIONS AU PRODUCTEUR

#### *Comment définissez-vous les prix entre vous ?*

Le prix est fixé à l'automne en début de campagne et ne bougera pas. C'est un prix à la surface afin que le producteur puisse combler toutes ses charges engagées. En 2012 et 2013, il a été fixé à 1000 euros/ha. Pour l'heure, aucune rémunération du stockage n'est prise en compte.

#### *Comment gérez-vous la qualité des graines, fourrages ou fumiers ?*

Ce sont les paysans boulangers qui gèrent la qualité des lots en s'adaptent lors de la fabrication du pain. Il n'y a pas de compensation financière.

#### *Nombre d'années de recul sur la pratique ?*

1 an



# 13 VENTE DE LUZERNE SUR PIED



## COORDONNÉES DU/DES PRODUCTEURS OU DE LA STRUCTURE COLLECTIVE

GAEC CAREIL (Philippe et Benoît)  
à Saint-Juire-Champgillon (85)



## DESRIPTIF DES FERMES ENGAGÉES DANS LA DÉMARCHÉ COLLECTIVE

GAEC CAREIL / 2 associés

• 123 ha de grandes cultures (blé, triticale/pois, féverole/blé, orge, avoine, tournesol, maïs, luzerne) et productions animales  
• Porcs : système naisseur/engraisseur, 30 truies, 240 places d'engraissement

• Volailles : 800 m<sup>2</sup> de bâtiments en production de chair

EARL LA PERDRIERE / J. Deborde à Bournezeau (85)

• 107 ha  
• Système laitier avec 480 000 L de quota (70 vaches Prim'holstein à 8000 kg de lait)



## HISTORIQUE ET ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

La luzerne est réintroduite dans le système à des fins agronomiques pour gérer la flore adventice et apporter une source azotée supplémentaire. Les premières années, celle-ci est vendue à un proche des associés, producteur de lait de chèvre en conventionnel. En 2011, débute ce partenariat qui permet de valoriser la luzerne en bio.



## DESCRIPTION DU FONCTIONNEMENT DE L'ÉCHANGE

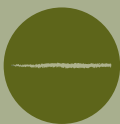
Le fonctionnement est assez simple. La luzerne est implantée pour 3 ans en mélange, à raison de 15 kg de luzerne, 2,5 kg de dactyle et fétuque. Elle est vendue sur pied, car les producteurs ne disposent pas du matériel nécessaire à la fenaison sur la ferme et sa disponibilité en CUMA serait compliquée dans les périodes de pointes.

De plus, les associés n'ont jamais eu l'habitude de faire du foin et ils ne veulent pas prendre la responsabilité de la qualité du fourrage suite aux années à fenêtres météo relativement courtes. Un contrat moral lie donc ces deux fermes pour une durée de 5 ans. Celui-ci stipule une surface à récolter (en l'occurrence ici 14 ha) et le prix de vente : 60 €/T à 15 % d'humidité (autrement dit pour le foin). Quand de l'enrubannage est réalisé (environ 50% d'humidité), le prix est calculé en fonction du poids de l'enrubannage ramené à 15 % d'humidité.



## INTÉRÊT POUR LES FERMES DES ÉCHANGES DIRECTS

Pour le producteur de luzerne, l'intérêt premier est la fourniture d'azote pour la rotation. Ensuite, il y a tous les autres aspects positifs de la luzerne sur la rotation : maîtrise du salissement, structuration des sols, ... Cela permet au GAEC Careil de valoriser une culture de fourrage dans un système céréalier. En ce qui concerne l'éleveur, cet échange lui permet d'asseoir sa sécurité alimentaire et de cultiver des céréales sur sa ferme.



## CONTRAINTES ET LIMITES

Il faut une distance raisonnable entre le producteur et l'acheteur pour faciliter les travaux de fenaison et garder une cohérence vis-à-vis du bio. Pour le producteur de luzerne, le non renouvellement du contrat au bout de 5 ans entraîne soit, un nouveau contrat avec un autre éleveur, soit un arrêt de la culture au sein de la rotation, avec toutes les conséquences que cela entraîne.



## CONDITIONS DE RÉUSSITE

La première condition de réussite est une bonne entente entre les deux producteurs afin que tout le monde puisse s'y retrouver.



## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES AGRONOMIQUES

Des effets positifs sont à noter en terme d'enrichissement du sol en azote avec restitution pour la culture suivante. Le rendement de ce dernier est donc comparativement meilleur. La structure est également améliorée.

# 13 VENTE DE LUZERNE SUR PIED



## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES

D'une part, on retrouve un produit supplémentaire provenant de la vente du fourrage. Ensuite, cela permet de limiter les charges, puisque les rendements sont maintenus sans avoir besoin de recourir aux engrais. Sans ce fourrage, Jeannick Deborde serait obligé d'avoir moins de vaches.



## ÉVALUATION SUR LES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES

Comme effet notoire, cela diminue la dépendance énergétique par la non utilisation d'engrais du commerce. Le transport du fourrage entre les deux fermes entraîne un coût énergétique supplémentaire (16 km entre les deux sites). En terme d'enjeux agronomiques, il faudrait réaliser des analyses de reliquats pour estimer d'éventuels lessivages d'azote.



## QUESTIONS AU PRODUCTEUR

### *Comment définissez-vous les prix entre vous ?*

Le prix a été défini en accord entre les deux parties. Pour cela, les producteurs se sont basés sur une étude de la chambre d'agriculture qui fixait des fourchettes de prix. A 60 euros, l'éleveur était d'accord pour acheter mais n'était pas prêt à mettre plus, sachant qu'il a calculé à 45 euros/ha sont coût par coupe pour réaliser toutes les opérations (de la fauche à la récolte). Quant aux producteurs de luzerne, ils ne souhaitent pas non plus vendre en dessous de ce prix.

### *Comment gérez-vous la qualité des graines, fourrages ou fumiers ?*

C'est l'éleveur qui assume la qualité du fourrage. C'est pour cela que les associés du GAEC Careil ne souhaitaient pas faire le foin eux-mêmes.

Néanmoins, la qualité n'est pas un facteur de variation du prix.

### *Nombre d'années de recul sur la pratique ?*

2 ans

Auteur : Caroline BARBOTw







FranceAgriMer

## Annexe 1

### DECLARATION EN QUALITE DE COLLECTEUR DE CEREALES ET D'OLEAGINEUX

### SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS

(articles L 661-1, L 667-2 et D 666-1 à D 666-9 du Code rural et de la pêche maritime)

### DECLARATION ET ENGAGEMENTS SUR L'HONNEUR DU DEMANDEUR

#### 1 – IDENTIFICATION

Nom ou raison sociale

Enseigne commerciale  
*(si elle existe)*

Forme juridique <sup>1</sup>

- S.A.                       S.A.R.L.                       Coopérative agricole ou S.I.C.A.  
 S.A.S.                       E.U.R.L.                       Union de coopératives agricoles  
 S.N.C.                       Nom personnel             Société commerciale immatriculée dans un autre Etat membre de l'UE  
*(préciser la forme à la rubrique « autres »)*

Autres : préciser

Numéro SIRET

#### 2 – SIEGE SOCIAL OU LIEU D'ETABLISSEMENT

N°, Rue

Code Postal  Commune

Téléphone  Fax  Pays :

Courriel

#### 3 – ADRESSE DE CORRESPONDANCE *(si différente du siège social)*

N°, Rue

Code Postal  Commune

Téléphone  Fax  Pays :

Courriel

<sup>1</sup> Cocher la case correspondante

« La loi n° 78.17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés s'applique aux données collectées au moyen de ce formulaire. Elle garantit un droit d'accès et de rectification pour les données vous concernant auprès du Directeur Régional de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt.

Nous vous informons que votre identité (nom, prénom, ou raison sociale), et votre domiciliation professionnelle seront publiées sur le site internet de FranceAgriMer afin d'agrémenter la liste des collecteurs de céréales déclarés. Conformément à l'article 38 de la loi n° 78.17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vous disposez d'un droit d'opposition, pour des motifs légitimes, à la diffusion de ces données auprès du Directeur Régional de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt. »





FranceAgriMer

## Annexe 1

### 4 – ENGAGEMENTS SUR L'HONNEUR DU DEMANDEUR

Je soussigné (nom, prénom, fonction du représentant légal) .....

agissant en nom propre, ou en qualité de représentant légal (indiquer titre ou fonction) dûment habilité de (nom, raison sociale).....

**déclare à l'Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer (FranceAgriMer),** en application des articles L 661-1, L 667-2 et D 666-1 à D 666-9 du Code rural et de la pêche maritime, collecter des céréales ou des oléagineux en culture sur le territoire français en vue de les traiter pour les besoins de mon industrie ou en vue de leur commercialisation.

#### A cet effet :

1. J'atteste sur l'honneur ne pas être en état de liquidation judiciaire et ne pas avoir fait l'objet, au cours des cinq dernières années, d'une condamnation à une peine correctionnelle pour vol, escroquerie, abus de confiance ou tous autres faits contraires à la probité, ou à une peine criminelle, ni été sanctionné en application de l'article L 666-8 du présent code, de l'article 1619 du code général des impôts, ou du titre V du livre VI du code de commerce.

2. En outre, je m'engage à :

- a) Tenir une comptabilité matières selon les dispositions de l'article D 666-6 du Code rural et de la pêche maritime.
- b) Respecter la réglementation relative au paiement comptant des céréales de culture livrées par les producteurs, et à opérer les prélèvements et versements des taxes et cotisations à caractère obligatoire en vigueur, venant en déduction du prix, conformément aux articles L 666-4 et L 666-5 du Code rural et de la pêche maritime.
- c) Fournir les états statistiques requis conformément à l'article D 666-7 du Code rural et de la pêche maritime.
- d) Faire usage d'équipements permettant d'assurer la loyauté des transactions commerciales conformément à l'article D 666-5 du Code rural et de la pêche maritime.

3. Je m'engage à permettre aux agents de l'administration mentionnés à l'article L 666-8 et D 666-27 du Code rural et de la pêche maritime, de procéder aux contrôles nécessaires et d'avoir accès aux documents exigés par ces contrôles.

4. Je reconnais être informé des sanctions mentionnées aux articles L 666-1, L 666-8 et D 666-9 du Code rural et de la pêche maritime susceptibles d'être prononcées à mon encontre en cas de non respect de la réglementation céréalière ou de mes engagements.

Fait à ..... le.....

**Signature du représentant légal et cachet commercial**



## Annexe 1

## PIECES A JOINDRE A LA DECLARATION

## 1. Pièces d'identité.

- **POUR LES PERSONNES PHYSIQUES**, fournir :
  - La photocopie de la carte nationale d'identité du déclarant, du document en tenant lieu émis par les autorités de l'Etat membre d'origine, ou bien la photocopie de son passeport ;
  
- **POUR LES PERSONNES MORALES**, fournir :
  - a) Les statuts de l'entreprise enregistrés en vigueur et les délibérations mentionnant les noms et qualité des représentants légaux de l'entreprise;
  - b) La photocopie de la carte nationale d'identité des représentants légaux, ou bien du document en tenant lieu émis par les autorités de leur Etat membre d'origine, ou bien de leur passeport.

## 2. Pièces justifiant la qualité de commerçant et de la domiciliation :

- **Pour les déclarants d'un autre Etat membre de l'Union européenne déjà agréés / enregistrés / autorisés pour l'exercice de l'activité de collecteur de céréales par une autorité administrative** compétente de cet Etat membre : joindre le justificatif de cette qualité.
  
- **Pour les autres déclarants** : joindre un original de l'extrait d'inscription au registre du commerce et des sociétés (extrait Kbis pour les personnes morales, Extrait K pour les personnes physiques) ou tout document de portée équivalente délivré par l'autorité compétente de l'Etat membre d'établissement.

## 3. Pièces concernant l'activité :

Dans le cadre du suivi mensuel de la collecte et des stocks, fournir le détail des magasins de stockage et des activités de l'entreprise suivant les modèles proposés en annexe.

**N.B. :**

- Les justificatifs fournis doivent dater de moins de trois mois, lors de leur dépôt à FranceAgriMer.

- Pour les demandeurs ressortissants d'un autre Etat membre de l'Union européenne, les documents demandés ci-dessus doivent faire l'objet d'une traduction officielle en langue française.

# DES ÉCHANGES POUR CULTIVER L'AUTONOMIE DES FERMES BIO

- EN PAYS DE LA LOIRE •

[www.biopaysdelaloire.fr](http://www.biopaysdelaloire.fr)



• CAB •

Les Agriculteurs **BIO** des Pays de la Loire



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»

