



Opportunités et Stratégies pour
des Exploitations Résilientes

OSER en Brie

Intervenants :

Olivier Josselin (FDSEA Conseil),
Jean-Marie Lett (CDER)

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



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION

 **AS**
ENTREPRISES
Accompagnement et Stratégie

 **AGRICULTURES & TERRITOIRES**
CHAMBRES D'AGRICULTURE
AUBE ARDENNES MARNE

 **CDER**
CERFRANCE
CHAMPAGNE NORD EST ILE DE FRANCE

 **CA**
NORD EST

 **CA**
CHAMPAGNE BOURGOGNE



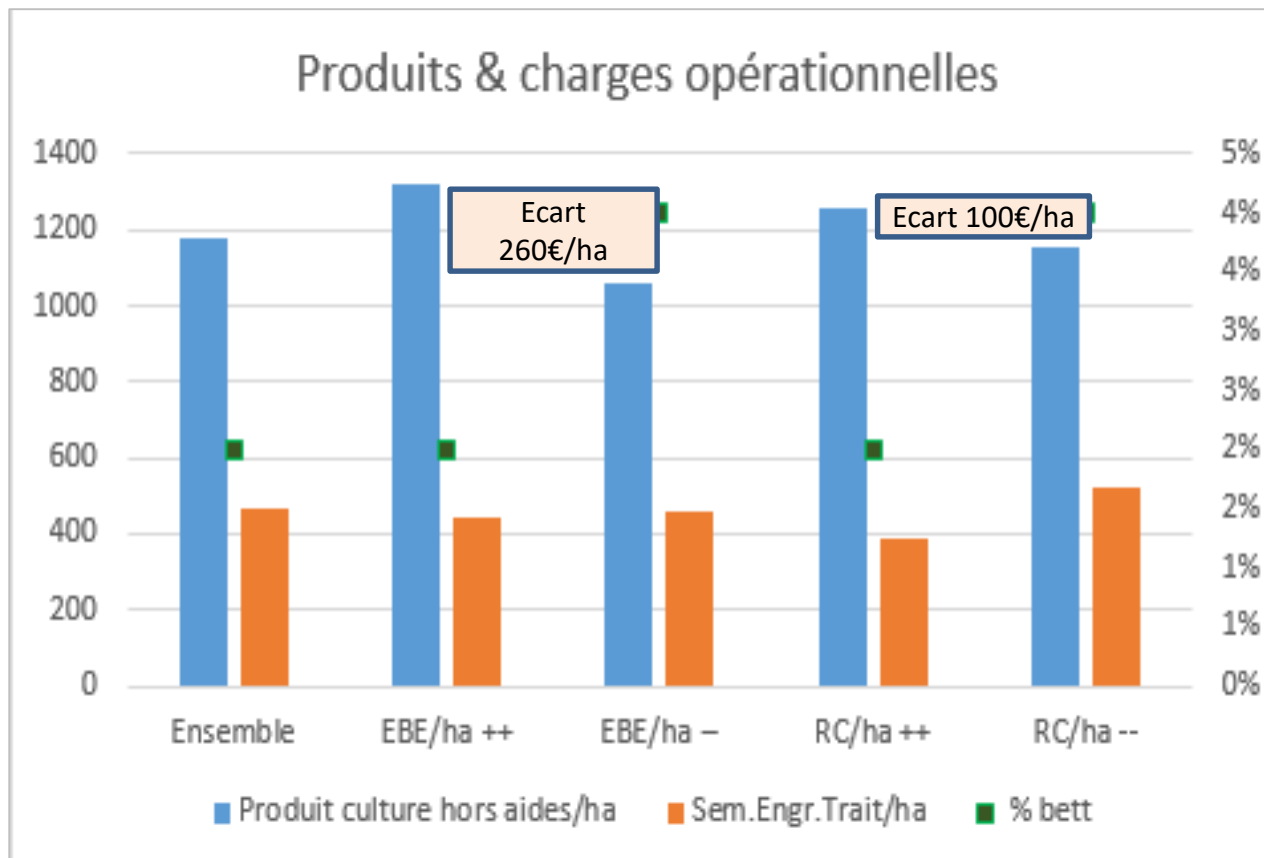
Groupama
NORD-EST
la vraie vie s'assure ici

Sommaire

- **Quelques chiffres de stratégie et de gestion**
- **Les principales conclusions d'OSER en Brie**
 - Stratégie de commercialisation des produits végétaux
 - Stratégie d'achat/renouvellement du matériel
 - Gestion des systèmes de cultures
 - Externalisation d'activités
- **Conclusion**

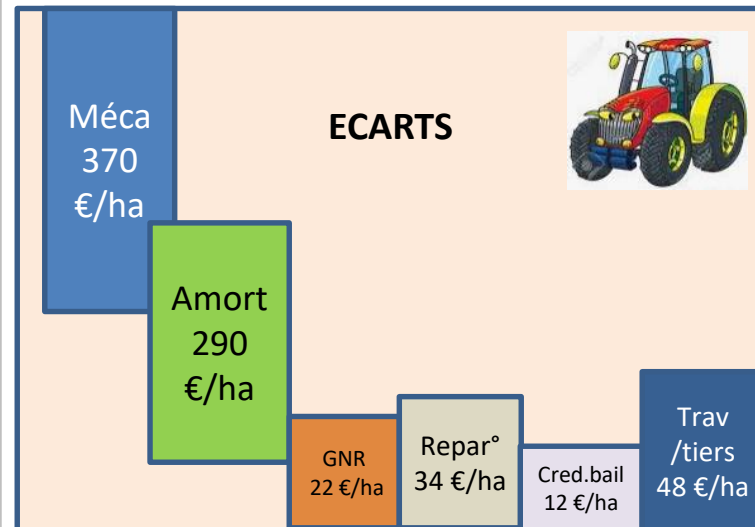
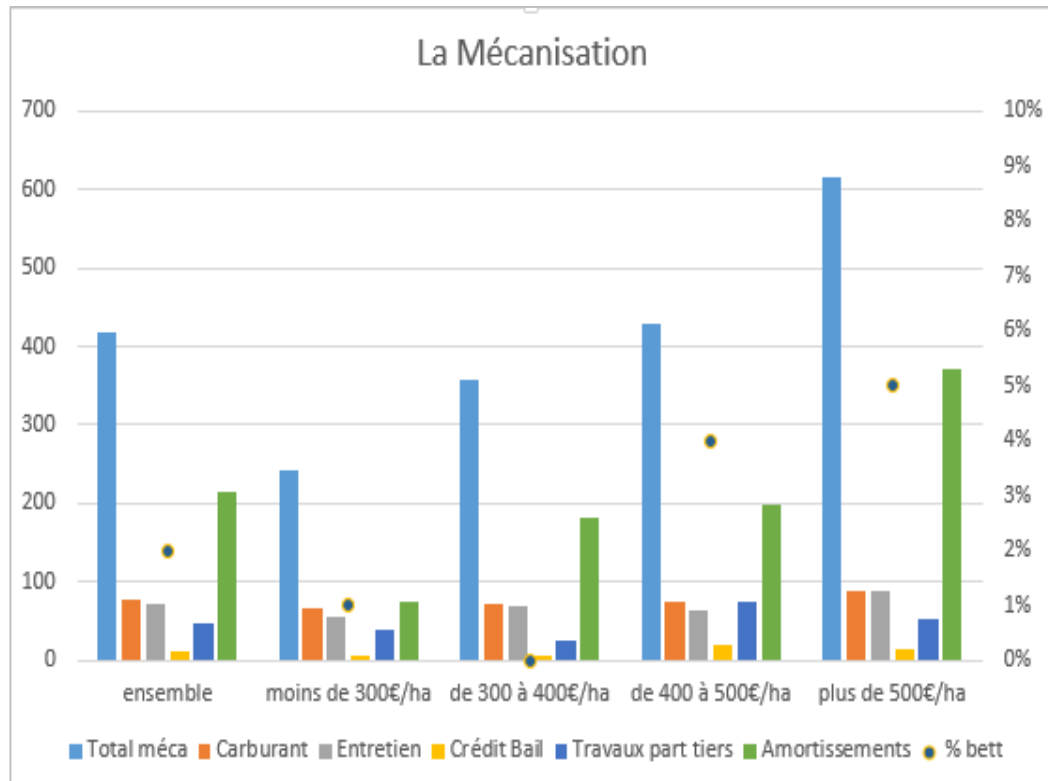
Quelques chiffres de stratégie et de gestion

Région naturelle BRIE (écarts de production)

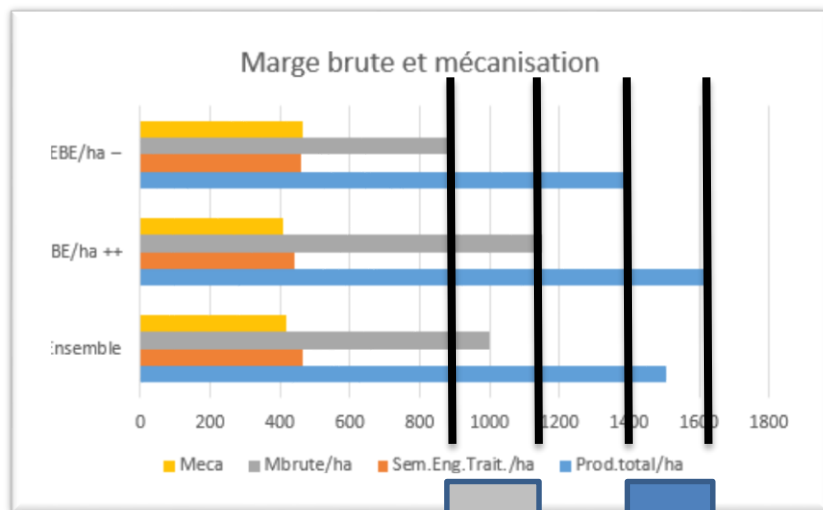


Écarts de rendement :
10-15 q selon les
cultures

Coût de la mécanisation dans la Brie en grandes cultures

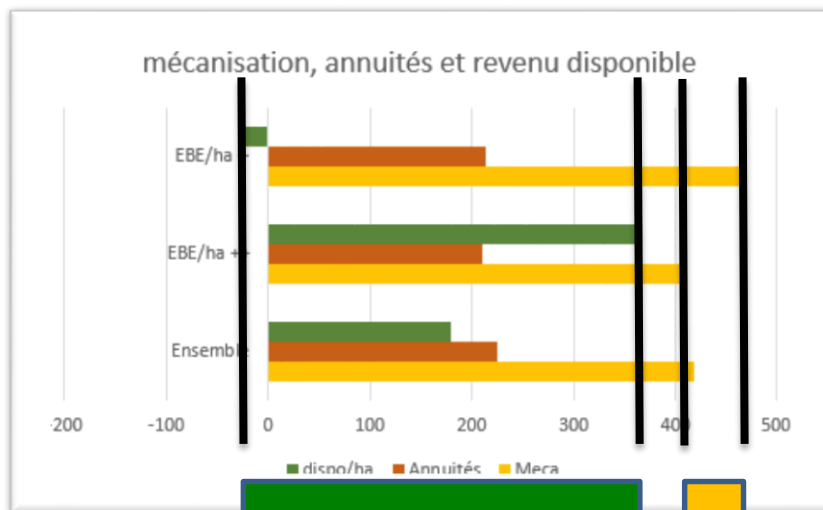


Revenu disponible des exploitations de Brie



Écart de MB 260 €/ha

Écart prod. 230€ /ha



Écart revenu disponible 390 €/ha

Écart 260 €/ha



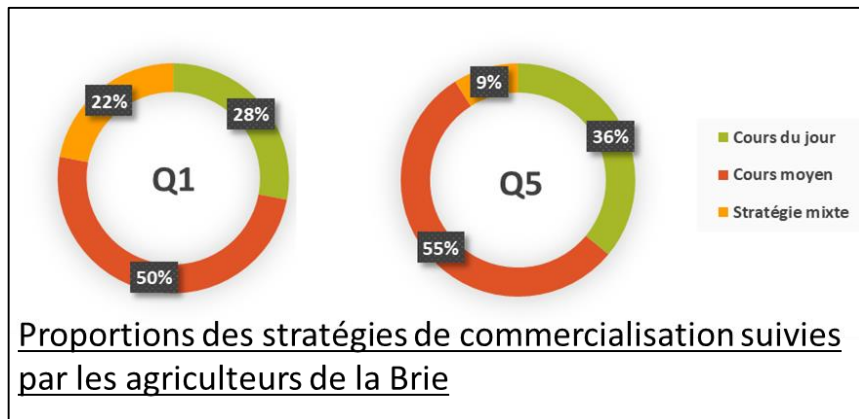
Les principales conclusions d'OSER en Brie



Stratégie de commercialisation des produits végétaux

➡ Quelle stratégie de vente suivez-vous ? Et pourquoi ?

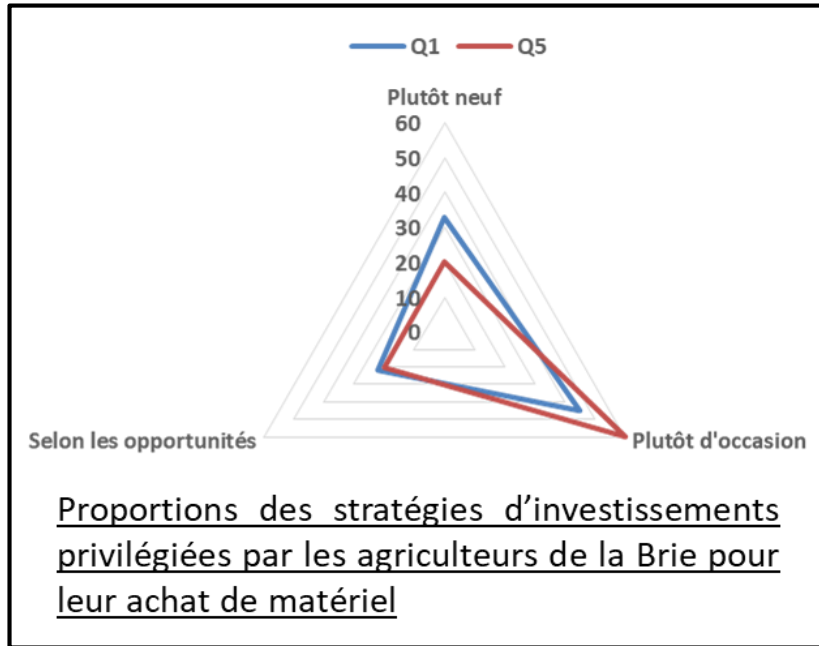
- Arguments du cours du jour :
 - « Cela permet de dégager de meilleurs bénéfices »
 - « Cela permet de maîtriser sa commercialisation »
- Arguments du cours moyen :
 - « Cela permet d'éviter de prendre des risques »
 - « Cela permet de gagner du temps », surtout si l'agriculteur ne se considère pas comme un commerçant



- Q1 et Q5 à peu près dans les mêmes proportions pour chaque stratégie
- Cours du jour/prix moyen = stratégies gagnantes si :
 - Prix moyen :
 - Confiance dans mon OS
 - Opportunité contrat différenciant
 - Cours du jour :
 - Disposer de stockage
 - Disposer de temps pour s'informer et se former
- Spécificités de la Brie :
 - Agriculteurs satisfaits des prix moyens coop
 - Agriculteurs ont confiance en leur coop

Stratégie d'achat / renouvellement du matériel

➡ Quelle est votre stratégie d'achat de matériel agricole ?

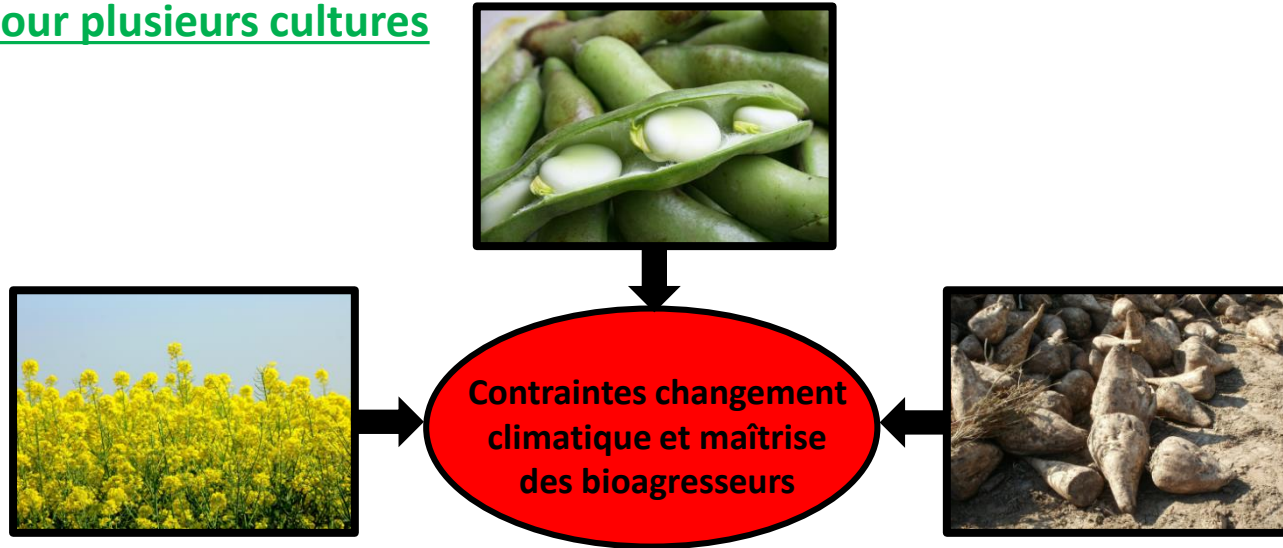


- Argument du neuf : « Cela permet d'éviter les problèmes mécaniques par la suite »
- Argument de l'occasion : « Le matériel est moins cher et est amorti plus rapidement »

- Q5 → occasion car capacités investissement plus faibles
- Q1 → neuf car capacités investissement plus élevées
- Mais peu d'investissements selon les opportunités qui se présentent
- Qu'entend-on par opportunité ?
 - Ne pas se focaliser sur l'état du matériel ou le prix pour investir
 - Essayer de se fixer des objectifs ou des limites d'investissement par hectare et par an pour mieux maîtriser ses dépenses, estimer ce que cela va rapporter
- Conclusion : mieux vaut planifier ses investissements matériels sur le long terme et selon ses besoins

Gestion des systèmes de cultures

Contraintes pour plusieurs cultures



➔ Les Q1 parviennent à développer et maintenir des assolements plus diversifiés que les Q5

Pourtant, diversifier son assolement devient une priorité avec des avantages :

- Environnementaux
- Agronomiques
- Economiques

➤ Pour le travail du sol

- Q5 = aucune stratégie privilégiée (labour systématique, sans labour, ou alternance selon les conditions)
 - Q1 = adaptent + leurs travaux des sols aux conditions environnementales chaque année
- Raisonner le travail du sol semble permettre de maximiser les rendements sans trop altérer les parcelles avec le temps

➤ Apports d'intrants (fertilisants et phytos)

- Q5 = ne privilégient pas de stratégie particulière (raisonnée, à l'économie, ou apports poussés)
 - Q1 = privilégient à 68 % les apports raisonnés mais 32 % préfèrent faire des apports plus conséquents
- Il vaut mieux essayer d'avoir une meilleure valorisation des intrants à l'hectare (valoriser chaque € investi à l'hectare)...
- ... que d'avoir des pratiques extrêmes de réduction d'intrants

L'externalisation des activités

➡ Quelles activités sont faites en prestation sur l'exploitation* ? Pourquoi ?

Activités demandant du matériel dédié



- Récolte de betteraves =
41 % des Q1 et 45 % des Q5
- Pour éviter d'investir dans du matériel spécifique



- Epannage de fertilisants =
19 % des Q1 et 13 % des Q5
- Car certaines matières fertilisantes nécessitent du matériel spécifique

Activités ne demandant pas du matériel dédié

- Récolte de céréale = 29 % des Q5
- Récolte du colza = 16 % des Q5
- Pour les deux = moins de 5 % des Q1
- Souvent pour gagner du temps



- Application de produits phytosanitaires =
aucun Q1 et 10 % des Q5
- Souvent pour gagner du temps



Pour une stratégie cohérente :

Il vaut mieux externaliser une activité dans le cas où :

- Je valorise ailleurs le temps gagné
- J'essaie une nouvelle activité (limiter le risque)
- L'achat de matériel spécifique ne serait pas compétitif

Pistes de réflexions

- ❖ Les différents sujets évoqués montrent qu'il n'y a pas de grandes différences stratégiques entre Q1 et Q5 dans la Brie. Les problèmes et difficultés évoqués sont plus généraux et touchent donc les agriculteurs des deux catégories.

- ❖ On note toutefois que les exploitants ayant tendance à mieux s'approprier et maîtriser la gestion et le risque de certains domaines s'en sortent généralement mieux.

- ❖ D'autres sujets restent encore à évoquer :
 - accès au conseil et à l'information, rapport charge de travail/revenu, gestion de la main-d'œuvre, etc...

- ❖ 4 axes sur lesquels il faut peut-être retrouver de la maîtrise à l'avenir :
 1. Valorisation du produit
 2. Pratiques agronomiques
 3. Investissements (matériels)
 4. Main-d'œuvre

- ❖ Attention, une conclusion générale présentée comme « vraie » pour un secteur ne l'est pas forcément pour tous les agriculteurs de ce secteur.

- ❖ Plutôt que de chercher une stratégie gagnante unique, plutôt se poser les questions :
 - Quels sont les sujets sur lesquels je pourrais optimiser la performance de mon exploitation ?
 - Quels sont les freins et les problèmes de mon exploitation ? Comment les identifier et les résoudre ?
 - Quelles alternatives à ma manière actuelle de fonctionner dans un domaine ? Ces alternatives sont-elles plus intéressantes ?

- ❖ Notre rôle auprès des exploitants :
 - Les guider pour les sujets sur lesquels ils souhaitent se positionner et les aider à structurer leurs plans d'actions
 - Les orienter vers les personnes et/ou les outils actuellement à leur disposition pour optimiser la gestion de leur exploitation
 - Construire les accompagnements et trouver des solutions qui n'existeraient pas encore pour certaines problématiques identifiées grâce à OSER



Merci de votre attention

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

 **MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

 **AS**
ENTREPRISES
Accompagnement et Stratégie

 **AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRES D'AGRICULTURE
AUBE ARDENNES MARNE

 **CDER**

 **CERFRANCE**
CHAMPAGNE NORD EST ILE DE FRANCE

 **CA**
NORD EST

 **CA**
CHAMPAGNE
BOURGOGNE



Groupama
NORD-EST
la vraie vie s'assure ici