

Compte-rendu du groupe de travail sur le maintien de l'élevage herbager

Pamproux, le 07/05/2019

Liste des participants :

BAPTISTE Sylvie	GAEC BAPTISTE
BAUDRY Erick	1er adjoint St-Martin de St-Maixent
BISSERIER Nicole	Conseil Départemental 79
CHANTREAU Michel	Président SPAEP Corbelière
COMTE Bernard	GAEC des 13 Ouches / Maire de Bougon
GATINEAU Olivier	GAEC LES PLANTES
GUIBERTEAU Mathieu	Chambre d'Agriculture 79
HAUDRECHY Mathieu	DDT 79
MAUILLON Lucile	Conseil Départemental 79
MOUILLET Arnaud	CER France
PIET Emilie	FRAB Nouvelle-Aquitaine
LOPES Delphine	SERTAD
CADUDAL Marie	SERTAD

NB : Le diaporama de la présentation est joint avec le compte-rendu.

L'objectif de la séance était d'établir collectivement une liste de propositions sur les actions et outils à envisager dans le prochain Contrat territorial pour la qualité de l'eau sur le bassin versant de la Sèvre Niortaise amont. Tous les éléments produits ne seront pas nécessairement retenus ; ce travail doit contribuer à la construction d'un programme d'actions et les propositions seront débattues lors du Comité technique (11/06/2019). Celui-ci doit préparer le Comité de pilotage et le Conseil Syndical du SERTAD, instances de validation du programme d'actions.

Lors de la séance de travail, les réflexions des participants se sont structurées autour des quatre sous-objectifs suivants :

- Améliorer l'autonomie fourragère et protéique des élevages ;
- Favoriser le renouvellement des éleveurs (installation / transmission) ;
- Mieux valoriser économiquement les productions des exploitations (alimentaire, biomasse...) ;
- Mettre en valeur les bonnes pratiques agricoles et les impacts positifs de l'élevage herbager (communication, sensibilisation).

La production du groupe de travail est présentée dans les tableaux suivants.

Améliorer l'autonomie fourragère et protéique des élevages

En gras : priorisation des participants

Que faudrait-il mettre en place pour tendre vers ce sous objectif ? <i>Quels leviers ?</i>	Qu'est ce qui empêche la mise en place de ces leviers ? <i>Quels freins ?</i>	Qu'est ce qui permettrait de favoriser ces leviers ? <i>Quels outils ?</i>
Développement de la luzerne Projet à moyen terme (+ 3 ans)	<ul style="list-style-type: none"> - Luzerne non prise en compte dans les surfaces en herbe des MAEC Système Polyculture-élevage. - Pas de centre de déshydratation localement. - Récolte complexe en foin (temps, récolte de nuit, ...). - Attention à ne pas déséquilibrer les filières en place. 	<ul style="list-style-type: none"> - Soutien financier (type MAEC) et soutien des systèmes céréaliers pour inclure plus de luzerne dans les rotations. - Aides aux investissements. - Etudier les liens avec les projets de méthanisation locaux. - Approvisionnement d'Alicoop en luzerne locale pour remplacer les importations actuelles du nord de la France d'Alicoop (<i>Nota bene : un technicien d'Océalia précisera dans le groupe de travail sur la diversification de la Sèvre Niortaise amont que la luzerne utilisée par Alicoop provient de la Charente et que les contrats de production actuels ne peuvent être déplacés</i>). - Faciliter les liens entre éleveurs et céréaliers. - Etudes : identifier les besoins du territoire, les coûts/prix, l'échelle de travail. A noter que le syndicat d'eau de la Courance a porté une étude sur l'évaluation et la consolidation de la filière luzerne en Deux-Sèvres.
Soutien financier		Proposer des MAEC adaptées au territoire
Pâturage tournant	<ul style="list-style-type: none"> - Clôtures (coût et temps) - Problématique des surfaces en herbe déclarées 5 ans de suite qui passent dans la catégorie « prairies permanentes » à la PAC. - Changement de pratiques. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aides à l'investissement sur les clôtures. - Journées techniques pour mettre en avant des systèmes de pâturage tournant qui fonctionnent. - Journées techniques avec plus d'ampleur. Par exemple une journée conviant les éleveurs mais aussi les élus sur l'ensemble des thématiques « élevage ». - Poursuivre l'accompagnement individuel.
Prairies Multi-Espèces		
Valorisation des CIPAN		Faire davantage de liens avec les céréaliers
Méteils		

L'approche Economique est primordiale pour les participants et elle doit être centrale dans l'ensemble de la démarche. Des études économiques sur les systèmes devraient être mises en avant. **La réalisation de coûts de production en allant jusqu'à la marge nette et le prix de revient est essentielle.** Les groupes d'échanges sur cette thématique permettent aux éleveurs d'échanger entre eux et de se motiver mutuellement.

Favoriser le renouvellement des éleveurs (installation / transmission)

<p>Que faudrait-il mettre en place pour tendre vers ce sous objectif ? <i>Quels leviers ?</i></p>	<p>Qu'est ce qui empêche la mise en place de ces leviers ? <i>Quels freins ?</i></p>	<p>Qu'est ce qui permettrait de favoriser ces leviers ? <i>Quels outils ?</i></p>
<p>Rendre l'activité d'élevage davantage attractive</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Investissements / montants des reprises très importants, notamment de l'actif (cheptel / bâtiments / matériel...). - Problème de rentabilité. - Temps de travail dans les exploitations d'élevage important. - Difficulté d'accès au foncier pour les porteurs de projets. - Manque de candidats à l'installation sur les ateliers d'élevage ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Aide financière à l'installation. - Faire se rapprocher les cédants et les candidats à l'installation (dispositif existant déjà). - Faire une étude sur les exploitations qui vont arrêter et les exploitations viables. - Communiquer sur le métier d'agriculteur / d'éleveur. - Sensibiliser les étudiants en agriculture à l'élevage.

Bilan : A noter que la marge de manœuvre dans le cadre des Contrats territoriaux Re-Sources sur cette thématique a interrogé les participants.

Mieux valoriser économiquement les productions des exploitations (alimentaire, biomasse)

En gras : priorisation des participants

<p>Que faudrait-il mettre en place pour tendre vers ce sous objectif ? <i>Quels leviers ?</i></p>	<p>Qu'est ce qui empêche la mise en place de ces leviers ? <i>Quels freins ?</i></p>	<p>Qu'est ce qui permettrait de favoriser ces leviers ? <i>Quels outils ?</i></p>
<p>Augmenter la part de vente/commercialisation en restauration collective (avec cahier des charges spécifique)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Difficulté d'approvisionnement (stabilité à assurer dans les volumes) - Coût - Nécessité de fort portage politique par les élus. - Echelle du bassin versant non adaptée, action à entreprendre au niveau de pays (« mangez mellois ») voire de la région (par la cellule régionale Re-Sources ?) 	<ul style="list-style-type: none"> - Le Contrat territorial peut permettre de réunir les élus, porteurs, d'établir le lien avec les OPA. - Appuyer les démarches existantes (type « mangez mellois »). - Une étude est portée au niveau du département et de la région pour mieux connaître les débouchés dans la restauration collective (analyse des besoins de 28 collèges locaux).
<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les débouchés locaux (type fromagerie de Bougon), favoriser la vente locale - Favoriser les groupements de producteurs pour vendre en collectif (type Plaisirs Fermiers) 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion logistique (structuration, matériel, moyens humains, compétences...) : la vente est un autre métier que la production - Attention au ratio temps / rentabilité - Débouchés de niche 	<ul style="list-style-type: none"> - Une étude d'opportunité est portée par la Chambre d'Agriculture des Deux-Sèvres
<p>Faire le lien avec les OPA pour étendre la démarche de qualité / montée en gamme et en labellisation (AB, HVE, ...)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Engagement parfois difficile des opérateurs dans l'achat de produits qui ne sont pas « conformés », « standardisés » - Pour l'exploitant, contraintes administratives et contrôles associés aux démarches de labellisation - Attention à s'assurer de la plus-value économique (HVE : peu/pas de gain actuellement) 	<p>Journées techniques pour sensibiliser les OPA, les agriculteurs, montrer les filières & débouchés existants. Communiquer sur la plus-value économique liée à la démarche de qualité/labellisation.</p>

Bilan :

- Les échanges ont principalement porté sur les **circuits de commercialisation** (restauration collective / circuits courts via des groupements de producteurs, vente locale, etc). Les participants n'ont pas abordé la thématique de diversification des productions (alimentaires ou non-alimentaires comme la biomasse, les services) des exploitations.
- Les participants se sont interrogés sur la stratégie à mener pour assurer une meilleure valorisation économique : travailler à **orienter le choix du consommateur « individuel » (communication) ou viser davantage les acteurs de la restauration hors domicile** (nombre d'interlocuteurs réduit) ?
- En parallèle de la recherche de meilleure valorisation économique, **nécessité d'un travail sur les charges** (identifier des leviers pour réduire les coûts de production).

Mettre en valeur les bonnes pratiques agricoles et les impacts positifs de l'élevage herbager (communication, sensibilisation)

En gras : priorisation des participants

Que faudrait-il mettre en place pour tendre vers ce sous objectif ? <i>Quels leviers ?</i>	Qu'est ce qui empêche la mise en place de ces leviers ? <i>Quels freins ?</i>	Qu'est ce qui permettrait de favoriser ces leviers ? <i>Quels outils ?</i>
Promouvoir la viande de qualité, les bonnes pratiques de production et leurs impacts positifs	<ul style="list-style-type: none"> - Il y a déjà des acteurs qui portent ce type d'actions (Interbev), attention à ne pas doubler leur travail. - Une partie de la société exprime une certaine méfiance envers l'agriculture ; le syndicat d'eau (en tant qu'acteur neutre) peut contribuer à apporter de la légitimité au discours de promotion de l'élevage herbager. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fermes ouvertes, journées d'accueil du grand public pour présenter les élevages (diversité de systèmes) - Manifestations grand public (salons...) - Randonnées sur le thème de l'élevage herbager - Faire de la pédagogie sur la cuisine de la viande, moderniser les recettes... - Communiquer dans les lieux de vente. - Plaquette d'argumentaire / communication à rédiger (y faire valoir le lien entre bonnes pratiques agricoles et maintien de la qualité de l'eau) - Présence sur Facebook - Si viande vendue localement dans les cantines scolaires, développer une importante communication auprès des enfants
Communiquer auprès... - des élus (élevage et tissu économique) - des écoles (parents et enfants)	<ul style="list-style-type: none"> - Travail déjà réalisé, élus sensibilisés - Certains parents peuvent être réticents, se méfier de la qualité des produits proposés dans les cantines 	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser des visites de fermes pour les écoles et y associer les parents
Mieux connaître les consommateurs du bassin : étudier les pratiques de consommation, les attentes, les tendances.		Une étude a été initiée par la Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres l'échelle des Deux-Sèvres, avec le Département et les intercommunalités sur les besoins locaux.

Bilan : Les réflexions ont porté sur le public à cibler dans la communication. Les participants ont opté pour une communication et des actions locales, **visant les habitants du territoire**. Ils estiment qu'il faut communiquer **auprès des élus mais aussi via les écoles, auprès des enfants et de leurs parents**. D'autres actions ont déjà lieu à l'échelle nationale (communication des interprofessions) ou départementale (CD79). Le contrat territorial doit permettre de **redéployer localement cette communication**, de veiller à l'articulation des discours des différents dispositifs. Le syndicat d'eau est un acteur local positionné à l'interface entre grand public (abonnés) / eau / agriculture. Il a donc toute sa légitimité pour **faire du lien entre structures agricoles, collectivités et grand public**.