



RÉCOLTE 2020



ASSOLEMENT & STRATÉGIE



Itinéraires techniques et seuils de commercialisation prévisionnels



SOMMAIRE

Assolement & Stratégie 2020



03 Editorial des Présidents

Méthodologie

04 Coût de production, coût de revient...

08 Les itinéraires techniques

Les fiches technico-économiques par culture

10 Colza d'hiver

12 Blé tendre

14 Blé sur Blé

16 Blé Dur

18 Escourgeon

20 Orge de printemps

22 Féverole

24 Betterave sucrière

26 Maïs Grain sec

Stratégies et développements

28 Agriculture biologique :
présentation deux cas-type

31 Diversification Lin oléagineux

35 La Mécanisation Collective

37 Gestion du risque prix par la maîtrise...

43 PAC, une période transitoire avant...

45 Rapport «Agriculture 2050»

Éditorial

Chers lecteurs,

Nous sommes heureux de vous retrouver pour cette 4e édition de notre revue « Assolement & Stratégie », destinée à vous apporter un regard novateur et pédagogique sur la conduite de votre entreprise agricole.

Un numéro publié dans un contexte tout particulier, au moment où le monde entier fait face à une crise sanitaire d'une ampleur exceptionnelle. Dans un contexte actuel d'incertitudes et de mutations de l'agriculture et de ses pratiques, à l'heure où la sécurité et l'approvisionnement alimentaire des consommateurs reviennent au cœur des préoccupations mondiales, les agriculteurs contribuent au maintien du pays. Plus que jamais, l'amélioration du revenu des exploitations doit être l'affaire de tous.

Le 10 janvier 2020, à l'occasion de la tenue de la Commission des Comptes de l'Agriculture Nationale (CCAN), l'INSEE a publié le compte prévisionnel de l'agriculture nationale pour l'année 2019. Force est de constater que le compte n'y est justement pas. L'exercice se solde en effet par une baisse des résultats économiques : recul de - 7.8% de la valeur ajoutée par actif et de - 10.6% du résultat de la branche agricole par actif non-salarié.

Un résultat qui s'explique par des variations de volume dans les filières végétales et la fébrilité économique de la filière élevage. Une conjoncture macroéconomique agricole non sans conséquences directes sur les entreprises agricoles et le compte social de l'agriculture française. Sans ressources financières, la capacité des agriculteurs à poursuivre leurs transitions et à faire face aux défis d'aujourd'hui et de demain est mise en difficulté.

Vous trouverez dans l'édition 2020 la base de nos objectifs initiaux qui sont de vous présenter un calcul précis des seuils de commercialisation pour 9 cultures, avec cette année, deux itinéraires techniques répondant à la majorité des pratiques observées par nos conseillers techniques. Et pour les plus exigeants, une colonne supplémentaire vous a été dédiée pour y mettre les chiffres de VOTRE exploitation. La vocation de ce livret est encore plus que d'habitude un outil d'aide à la décision dans une conjoncture d'érosion des revenus.

Les cultures en Agriculture Biologique bénéficient d'un cas-type supplémentaire présentant une rotation SANS luzerne, ce qui apporte un plus par rapport à l'année dernière.

Le focus cette année est porté sur la DIVERSIFICATION et nous avons décidé de présenter la culture du LIN graine oléagineux.

Un article de fond passe au crible tous les moyens d'établir une stratégie de gestion du risque prix par la maîtrise de la commercialisation.

Enfin, et dans le contexte de la crise sanitaire du COVID-19 et de ses impacts économiques et sociétaux, nous avons souhaité vous présenter une synthèse inédite et PROSPECTIVE tiré du rapport « agriculture 2050 » (parution Mars 2020) qui dresse un panorama de l'agriculture française en 2035 et 4 scénarii à l'horizon 2050.

Christophe HILLAIRET

*Président de la Chambre d'agriculture
de Région Ile-de-France
Président du CAERIF*

Gérard GRAGY

Président d'AS 77 AGC



Coût de production, Coût de revient, Seuil de commercialisation

Pour quelles raisons est-il intéressant de travailler à partir du seuil de commercialisation ?

L'analyse par la marge brute ne suffit plus à déterminer la rentabilité d'une production et permettre au chef d'entreprise de prendre des décisions. La marge est un outil centré sur les charges opérationnelles, principalement les intrants, qui a tendance à faire oublier l'arbitre qui est le prix de mise en marché. De plus, la marge ne tient compte ni du revenu ni de la trésorerie, outils de pilotage majeurs d'une exploitation. Le seuil de commercialisation est un outil centré sur la trésorerie de l'entreprise. Cela est très important pour les exploitations dont le bénéfice et la trésorerie sont très différents en raison de remboursements d'emprunts, d'autofinancements des investissements et des prélèvements privés qui ne constituent pas des charges déductibles. Le seuil de commercialisation, également appelé prix d'équilibre ou point mort, permet à l'exploitant de se poser la question « suis-je compétitif sur le marché ? ».

« Ma conduite technique, ma gestion des charges, ma

politique d'investissements, mes prélèvements personnels sont-ils cohérents avec cet objectif de compétitivité ? »

Si le seuil se situe en dessous du prix de vente, la différence est la marge (trésorerie positive dégagée), et si le seuil est au-dessus du prix de vente, plusieurs cas : si le rendement reste dans les moyennes, alors il faudra mesurer les postes les plus pénalisants et chiffrer le montant des économies nécessaires pour redevenir compétitif ; si le problème provient d'un rendement anormalement faible (suite aléas) la différence correspond au déficit de trésorerie que l'exploitation seule ou avec l'aide de la banque devra absorber.

Le seuil de commercialisation sert également à définir le niveau de couverture à assurer par l'assurance « socle » (multirisque aléas climatique). C'est le montant minimum nécessaire pour assurer l'équilibre financier de l'exploitation. Assurer au-delà peut conduire à augmenter la cotisation pour couvrir un risque inexistant.

La méthodologie pour calculer le seuil de commercialisation

Le calcul du seuil se fait progressivement en **3 étapes** :

Etape 1 : calculer le coût de production

Les charges opérationnelles (intrants, taxes, travaux par tiers...) sont affectées à chaque production. Certaines charges fixes sont aussi affectées aux productions : par exemple l'entretien et l'amortissement de l'arracheuse à betteraves sont directement affectés à la betterave. Dans ce document les charges de mécanisation sont affectées à chaque culture par le chiffrage du cout de l'itinéraire technique. D'autres charges, non enregistrées dans la comptabilité, appelées « supplétives » sont estimées : il s'agit de la rémunération du travail de l'exploitant et de ses proches familiaux participants aux travaux, de celle du capital et du foncier en propriété mis à disposition de l'exploitation individuelle. Pour nos calculs, la rémunération du travail de l'exploitant est fixée à 2000 € nets/mois, celle du capital à 1.5 % et le foncier en fonction du fermage moyen observé.

Nous voyons bien ici la notion de **charge**, comptabilisée ou pas. Le coût de production est un indicateur de performance et permet d'identifier les principaux leviers d'optimisation du résultat.

L'ensemble des charges qui ne sont pas directement affectables à une production seront ventilées sur l'ensemble des productions et réparties selon un critère : la surface.

| | |
|---|---------------------------|
| | CHARGES OPERATIONNELLES |
| + | CHARGES DIRECTES |
| + | CHARGES INDIRECTES |
| + | CHARGES SUPPLÉTIVES |
| = | COÛT DE PRODUCTION |



... savoir les définir, les calculer, s'en servir

Etape 2 : calculer le coût de revient

(ou prix de revient)

Il se fait à partir du coût de production : afin de tenir compte de « la marge d'insécurité » des exploitations liée aux réformes de la PAC, il faut retirer du coût de production les aides PAC couplées et découplées, ainsi que les produits résiduels (menue paille, drêches...).

| |
|---------------------------|
| COÛT DE PRODUCTION |
| - AIDES COUPLÉES |
| - AIDES DÉCOUPLÉES |
| - PRODUITS RÉSIDUELS |
| = COÛT DE REVIENT |

Etape 3 : Le seuil de commercialisation

(appelé aussi prix d'équilibre ou point « mort »)

Ici il n'est plus question de calculer un coût mais d'analyser les flux de **trésorerie** c'est-à-dire les dépenses, plutôt que les charges : quelles différences ? Par exemple les amortissements ou les rémunérations (du travail de l'exploitant, du foncier et des capitaux propres) n'ayant pas fait l'objet d'un décaissement sont annulés. Par contre le seuil de commercialisation intègre vos remboursements d'emprunts et vos prélèvements privés.

| |
|--|
| = COÛT DE REVIENT |
| - AMORTISSEMENTS |
| - INTÉRÊTS D'EMPRUNTS |
| - RÉMUNÉRATION DU FONCIER EN PROPRIÉTÉ |
| - RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL |
| - RÉMUNÉRATION DU CAPITAL |
| + ANNUITÉS |
| + PRÉLÈVEMENTS PRIVÉS |
| + AUTOFINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS |
| + AMÉLIORATION DU FONDS DE ROULEMENT |
| = SEUIL DE COMMERCIALISATION |

Le coût de revient est le point de rentabilité (notion de revenu).

C'est-à-dire que si le prix de vente est égal au coût de revient, pour chaque production, le résultat de l'exploitation sera alors de 0.

Le seuil de commercialisation...

...est le point d'équilibre de la trésorerie

Coût de production, coût de revient... (suite)

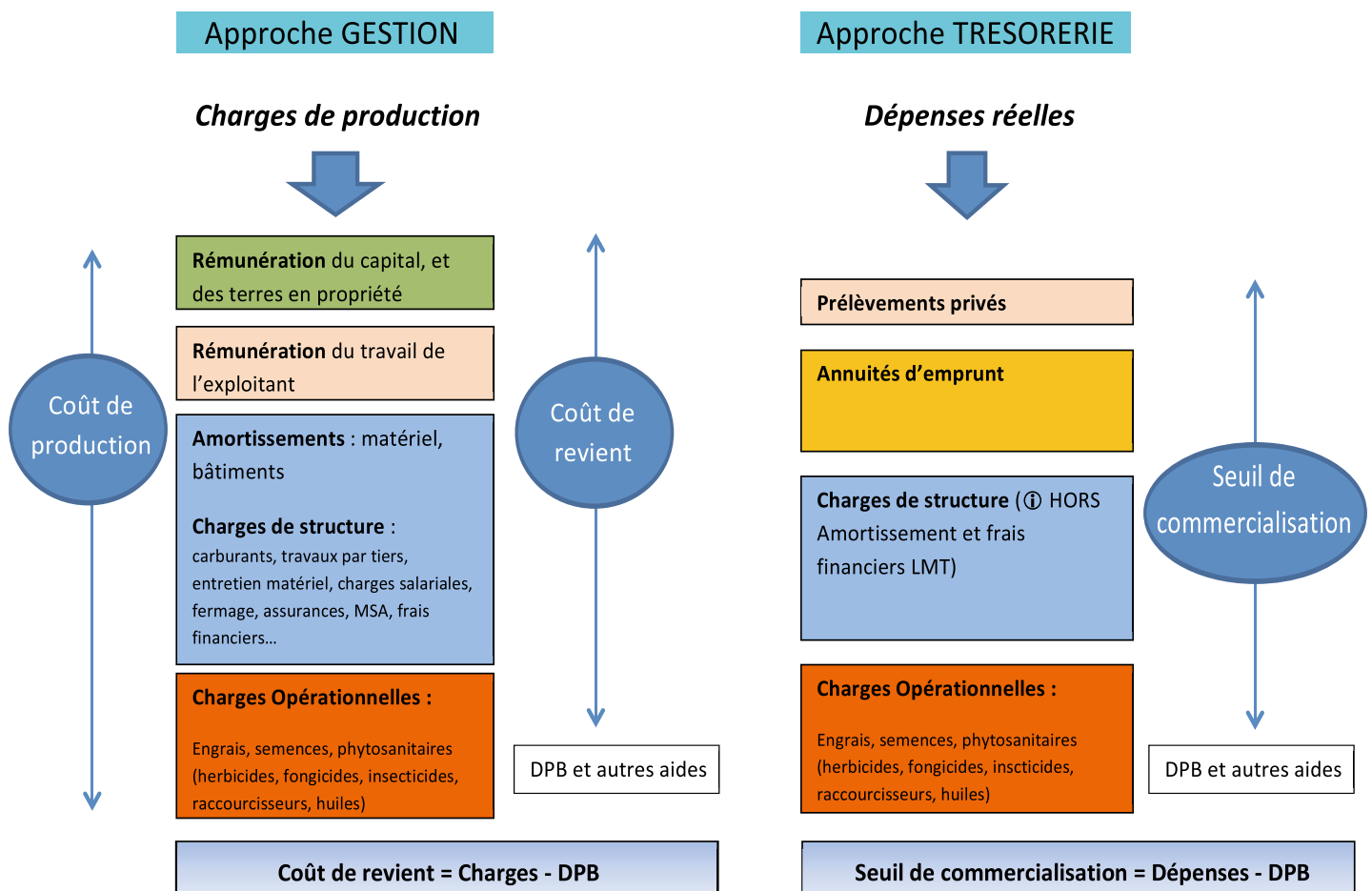
En résumé, les occasions d'utiliser le travail sur les coûts de production, les coûts de revient et les seuils de commercialisation de vos productions sont nombreuses :

- Mieux raisonner son assolement et son itinéraire technique en combinant technicité, agronomie et rentabilité,
- Analyser les points forts et points faibles de l'exploitation
- Pouvoir mesurer le poids d'un investissement à réaliser
- Prévoir les marges de manœuvres nécessaires pour assurer son niveau de prélèvements privés souhaités ou nécessaires
- Ajuster et couvrir le risque aléas climatique au juste prix
- Apporter une aide stratégique à la commercialisation (Matif, prix ferme, stockage)
- Anticiper le résultat fiscal et optimiser les choix...

Ces indicateurs de performance sont donc au service de vos décisions entrepreneuriales !

Coût de production, coût de revient, seuil de commercialisation, prix de vente...

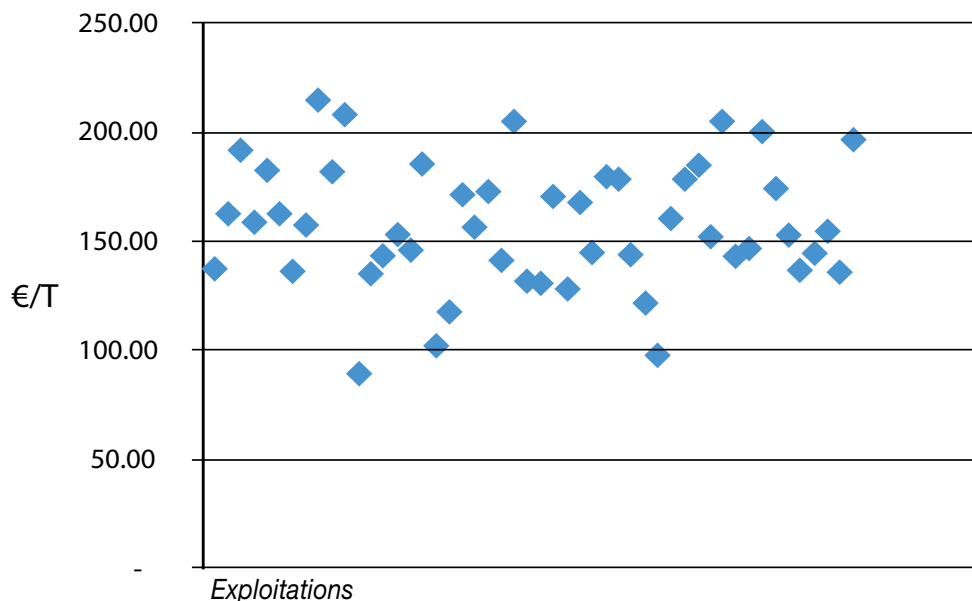
Savoir les définir, savoir les calculer, et savoir s'en servir !





L'analyse statistique des seuils de commercialisation calculés sur les exploitations révèle une grande hétérogénéité des résultats illustrant ainsi la forte personnalisation de cet indicateur.

Le graphique ci-dessous présente le seuil de commercialisation du blé, récolte 2018, de 50 exploitations.



Les constats sont les suivants :

- Les seuils de commercialisation varient du simple au double entre exploitations
- 40% des exploitations ont un cout de revient supérieur au seuil de commercialisation. Cela s'explique par une rémunération du travail et des amortissements supérieurs aux prélèvements privés réels et aux annuités. Le choix des amortissements étant fortement lié à la fiscalité, on peut imaginer que pour ces exploitants le poids des prélèvements fiscaux et sociaux est un critère de gestion important.

Si l'on analyse les extrêmes (< 130 €/T et > 170 €/T) pour comprendre les écarts par rapport au seuil de commercialisation moyen :

- Le niveau de prélèvements privés est sans hésiter le principal facteur d'écart ($\pm 50\%$).
- Le montant des annuités est le deuxième facteur de différenciation mais plus particulièrement pour les exploitants ayant un faible seuil de commercialisation (-59%).
- Le niveau de charges indirectes (charges de structure) est le troisième facteur expliquant les écarts mais de manière moins importante ($\pm 17\%$ par rapport à la moyenne)
- Le niveau de charges opérationnelles n'intervient que chez ceux ayant un faible seuil de commercialisation (-18%).

Nous reviendrons sur ces notions dans l'article sur la gestion du risque prix à la page 38 de ce document.





Les itinéraires techniques

La précédente édition proposait un système alternatif dit « en Production Intégrée ». Le choix a été fait pour cette nouvelle édition de simplifier la présentation et d'enlever ce système. Les raisons de ce choix sont multiples, et notamment parce que le blé tendre est la seule culture où ce système est réellement appliqué et le nombre d'agriculteurs s'impliquant dans cette démarche est relativement limité. Toutefois, on considère qu'aujourd'hui le système raisonné en blé tendre se rapproche de cette démarche du fait de l'émergence des problématiques adventices, insectes et maladies.

Vous trouverez aussi dans les tableaux descriptifs des charges, une colonne vierge, dans laquelle vous pourrez indiquer vos propres chiffres, afin d'opérer des comparaisons face à une situation décrite à dire d'experts.

Le Système Raisonné

Les itinéraires techniques présentés correspondent à une approche raisonnée de la conduite des cultures, basée sur les rendements moyens historiques. Ce système est aujourd'hui représentatif de la majorité des agriculteurs d'Ile-de-France. C'est un agriculteur plutôt laboureur, qui pratique un semis simplifié d'opportunisme, qui raisonne toutes ses interventions, qu'elles soient mécaniques (travail du sol) ou phytosanitaires. Même s'il cherche à réduire les risques (maladies, ravageurs, verse et adventices) pour ses cultures par ses choix techniques, la priorité de l'exploitation reste la productivité et l'organisation du travail.

Les itinéraires techniques sont représentatifs des conduites réalisées en Ile-de-France malgré la disparité pédoclimatique de la région. Ils ont été décrits par des conseillers de différents secteurs géographiques du service Agronomie de la Chambre d'Agriculture. Il s'agit d'itinéraires techniques décrits « à dire d'expert », et non pas de situations réelles.

Les produits phytosanitaires sont les plus couramment mis à disposition des agriculteurs. Les doses restent dans la moyenne des pratiques, ni élevées, ni en doses très faibles de type ultra bas-volume. Les prix des produits sont issus d'enquêtes auprès des agriculteurs.

Les itinéraires types

| Cultures | Interventions Mécaniques | Interventions Engrais | Interventions Phytosanitaires |
|----------------------|---|--|--|
| Colza d'hiver | <ul style="list-style-type: none"> - 1 déchaumage - 1 labour + combiné de semis | 2 apports d'azote : <ul style="list-style-type: none"> • 1^{er} solide • 2^{ème} liquide | <ul style="list-style-type: none"> - 1 désherbage prélevée - 1 désherbage antigaminée - 1 anti limace - 1 insecticide d'automne - 1 anti-graminée racinaire - 1 insecticide d'entrée d'hiver - 2 insecticides de printemps - 1 fongicide anti sclérotinia |
| Blé tendre | <ul style="list-style-type: none"> - 1 déchaumage - 1 déchaumage + semis simplifié précédent colza et protéagineux - 1 labour + combiné de semis (autres précédents) | 3 apports d'azote : <ul style="list-style-type: none"> • 1^{er} solide • 2^{ème} liquide • 3^{ème} solide | <ul style="list-style-type: none"> - 1 désherbage de prélevée - 1 désherbage de post-levée - Semis tardifs (précédent maïs et betterave) <ul style="list-style-type: none"> 1 désherbage de prélevée et 1 désherbage de sortie d'hiver - 1 insecticide à l'automne - 1 régulateur - 3 fongicides - 1 insecticide au printemps |
| Blé sur blé | <ul style="list-style-type: none"> - 1 déchaumage - 1 labour + combiné de semis | 3 apports d'azote : <ul style="list-style-type: none"> • 1^{er} solide • 2^{ème} liquide • 3^{ème} solide | <ul style="list-style-type: none"> - 1 désherbage de prélevée - 1 désherbage de post-levée - 1 insecticide à l'automne - 1 régulateur - 3 fongicides - 1 insecticide au printemps |
| Blé dur | <ul style="list-style-type: none"> - 1 déchaumage - 1 labour + combiné de semis | 4 apports d'azote : <ul style="list-style-type: none"> • 1^{er} solide • 2^{ème} liquide • 3^{ème} solide • 4^{ème} solide | <ul style="list-style-type: none"> - 1 désherbage de post-levée précoce - 1 régulateur - 2 fongicides dont 1 anti-fusariose - 1 insecticide au printemps |



Les itinéraires types

| Cultures | Interventions Mécaniques | Interventions Engrais | Interventions Phytosanitaires |
|------------------------------|---|---|--|
| Escourgeon | - 1 déchaumage - 1 labour + combiné de semis | 2 apports d'azote : • 1 ^{er} solide • 2 ^{ème} liquide | - 1 désherbage de post-levée précoce - 1 désherbage complémentaire de printemps - 2 régulateurs (dont lutte contre la casse du col de l'épi) - 2 fongicides |
| Orge de printemps | - 1 déchaumage - 1 semis (déchaumeur à disque + delimbe) CIPAN - 1 broyage - 1 labour - 1 semis (combiné) | 1 apport au semis (liquide) | - 1 herbicide total - 2 désherbages de post-levée - 1 régulateur - 1 fongicide |
| Féverole de printemps | - 1 déchaumage - 1 semis (déchaumeur à disque + delimbe) CIPAN - 1 broyage - 1 labour - 1 semis (combiné) | | - 1 herbicide total - 1 désherbage de prélevée - 1 antigraminée en post-levée - 2 fongicides - 1 insecticide |
| Betterave sucrière | - 1 déchaumage - 1 semis (déchaumeur à disque + delimbe) CIPAN - 1 broyage - 1 labour - 1 préparation lit de semence - 1 semis (semoir de précision) | - 1 apport avant le semis (liquide) | - 1 herbicide total - 4 désherbages de post-levée - 1 antigraminée en post-levée - 2 fongicides - 2 insecticides |
| Maïs grain sec | - 1 déchaumage - 1 semis (déchaumeur à disque + delimbe) CIPAN - 1 broyage - 1 labour - 1 préparation lit de semence - 1 semis (semoir de précision) | - 1 apport avant le semis (liquide) | - 1 herbicide total - 2 désherbages de post-levée - 1 insecticide |

Le système TCS, Techniques Culturelles Simplifiées

Les itinéraires techniques en TCS correspondent à une approche raisonnée de la conduite des cultures, similaire au système raisonné. La différence réside dans le travail du sol qui exclut le recours au labour. Sont exclus de ce système les agriculteurs engagés dans les systèmes de semis direct (absence complète de travail du sol), y compris sous couvert permanent.

Le travail du sol est donc exclusivement superficiel, avec souvent plusieurs déchaumages de type différents (déchaumeur à dent et pulvérisateur). Ceci a un impact direct sur le coût des itinéraires : augmentation des charges de mécanisation et des charges opérationnelles.

Les itinéraires types

Par rapport aux itinéraires types décrits dans le système précédent, nous avons ajouté ou modifié les techniques culturelles selon les dispositions suivantes :

- Le nombre d'apport d'azote est identique mais nous avons renforcé les doses de 10% par rapport au raisonné sur les 1^{er} et 2^{ème} apports
- Les herbicides sont utilisés avec des doses ou des programmes différents, impliquant une augmentation des charges herbicides de 25% en moyenne, soit environ 100 €/ha contre 80 €/ha en système raisonné.
- Les intercultures longues reçoivent une CIPAN différente : un mélange du type Moutarde + Phacélie + Féverole, plus coûteuse que la moutarde en système raisonné
- Chaque semis est précédé de l'application d'un herbicide total type glyphosate, contrairement au système raisonné
- Toutes les cultures sont précédées d'un déchaumage supplémentaire par rapport au système raisonné

Colza d'hiver

Rendement moyen

3,5 t/ha

3,5 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 176 | 178 | |
| U / ha | 180/35/38 | 180/35/38 | |
| Semences certifiées | 33 | 26 | |
| Kg / ha | 3 | 2 | |
| Traitements | 214 | 209 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 4 | 5 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 1 | 1 |
| | Régulateurs et autres | 1 | 0 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 11 | 11 | |
| Total charges opérationnelles | 432 | 424 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 327 | 293 | |
| Coût temps de travail au champ | 83 | 63 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|---------------|-----|--|
| Charges indirectes | 424 | 424 | |
| Foncier, Bâtiments | | | |
| Cotisations sociales | | | |
| Financier et divers | | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 423 | 405 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 343 | 325 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 318 | 301 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 3,2 | 3,3 | 3,5 | 3,7 | 3,9 |
| 780 | 248 | 235 | 223 | 212 | 203 |
| 892 | 283 | 268 | 255 | 243 | 232 |
| 1 003 | 318 | 302 | 287 | 273 | 261 |
| 1 114 | 354 | 335 | 318 | 303 | 289 |
| 1 226 | 389 | 369 | 350 | 334 | 318 |
| 1 337 | 425 | 402 | 382 | 364 | 347 |
| 1 449 | 460 | 436 | 414 | 394 | 376 |

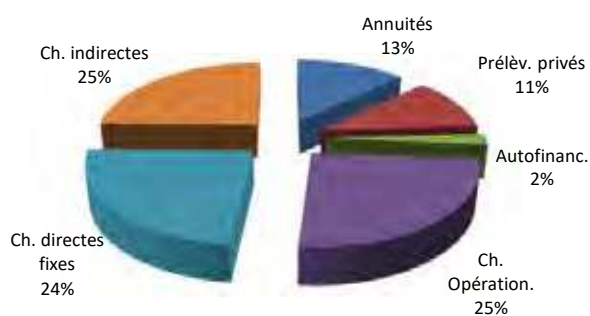
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

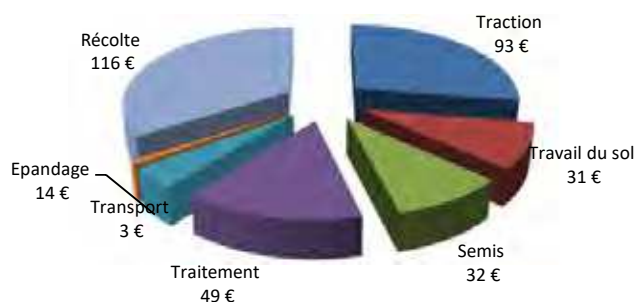
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 4,2 | 3,2 | |
| IFT | 10,1 | 10,0 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 3,5 | 3,5 | |
| Prix de vente (€/t) | 350 | 350 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 432 | 424 | |
| Marge brute (€/ha) | 793 | 801 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 410 | 356 | |
| Marge nette (€/ha) | 383 | 445 | |

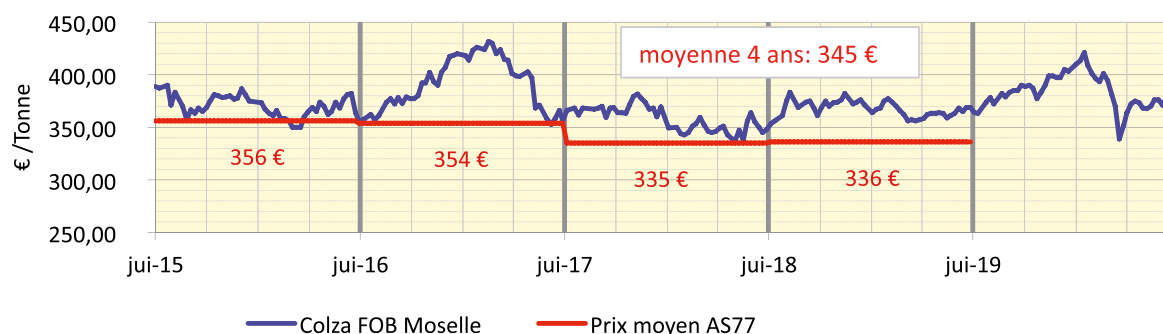
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du colza d'hiver



Blé tendre

Rendement moyen

8,2 t/ha

8,2 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 175 | 186 | |
| U / ha | 184/35/38 | 203/35/38 | |
| Semences certifiées | 69 | 79 | |
| Kg / ha | 107 | 122 | |
| Traitements | 195 | 194 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 2,8 | 4,1 |
| | Fongicides | 3 | 3 |
| | Insecticides | 1 | 0 |
| | Régulateurs et autres | 2 | 2 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 11 | 11 | |
| Total charges opérationnelles | 451 | 470 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 332 | 331 | |
| Coût temps de travail au champ | 88 | 86 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 184 | 186 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 150 | 152 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 139 | 141 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 7,3 | 7,7 | 8,2 | 8,6 | 9,0 |
| 800 | 109 | 103 | 98 | 93 | 89 |
| 914 | 125 | 118 | 111 | 106 | 101 |
| 1 028 | 140 | 133 | 125 | 119 | 114 |
| 1 142 | 156 | 147 | 139 | 133 | 127 |
| 1 257 | 172 | 162 | 153 | 146 | 139 |
| 1 371 | 187 | 177 | 167 | 159 | 152 |
| 1 485 | 203 | 192 | 181 | 172 | 165 |

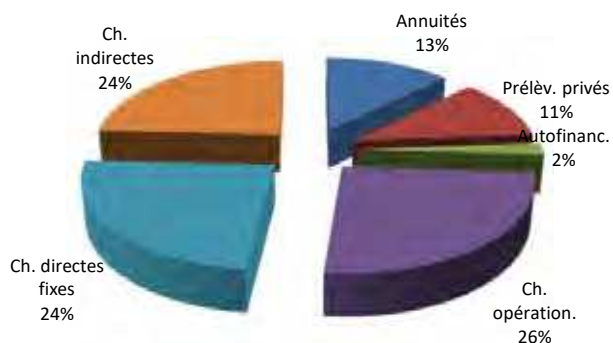
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

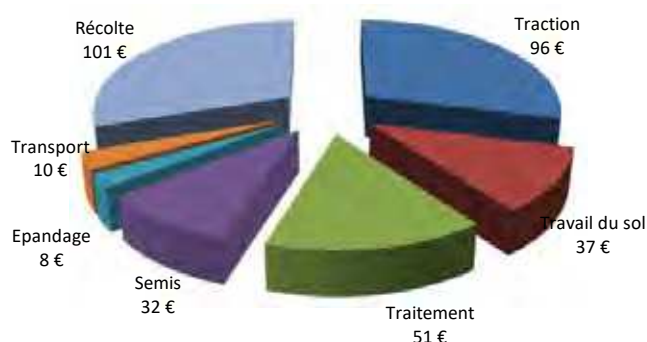
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 4,4 | 4,3 | |
| IFT | 6,1 | 6,6 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 8,2 | 8,2 | |
| Prix de vente (€/t) | 160 | 160 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 451 | 470 | |
| Marge brute (€/ha) | 861 | 842 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 420 | 417 | |
| Marge nette (€/ha) | 442 | 425 | |

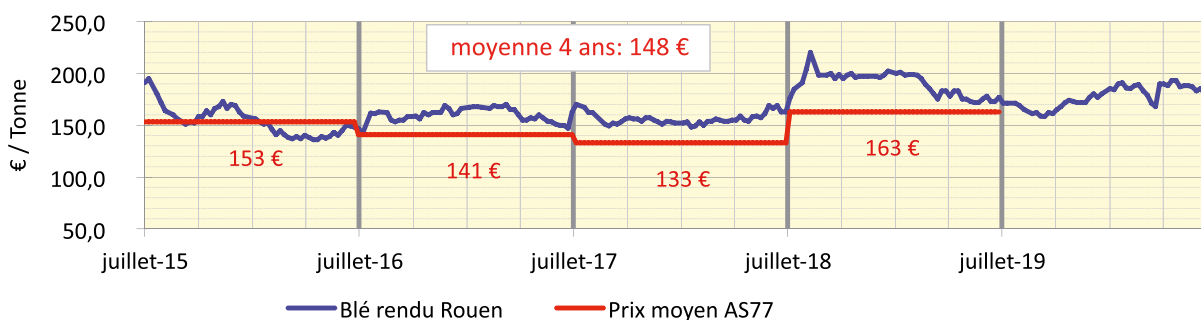
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du blé tendre



Blé sur blé

Rendement moyen

7,7 t/ha

7,7 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 173 | 202 | |
| U / ha | 180/35/38 | 202/35/38 | |
| Semences certifiées | 96 | 85 | |
| Kg / ha | 135 | 130 | |
| Traitements | 171 | 114 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 2,5 | 1 |
| | Fongicides | 3 | 3 |
| | Insecticides | 2 | 1 |
| | Régulateurs et autres | 1 | 1 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 11 | 11 | |
| Total charges opérationnelles | 450 | 411 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 375 | 317 | |
| Coût temps de travail au champ | 102 | 96 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 203 | 190 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 167 | 153 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 156 | 142 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 6,9 | 7,3 | 7,7 | 8,1 | 8,5 |
| 839 | 121 | 115 | 109 | 104 | 99 |
| 959 | 138 | 131 | 125 | 119 | 113 |
| 1 079 | 156 | 147 | 140 | 133 | 127 |
| 1 199 | 173 | 164 | 156 | 148 | 142 |
| 1 318 | 190 | 180 | 171 | 163 | 156 |
| 1 438 | 208 | 197 | 187 | 178 | 170 |
| 1 558 | 225 | 213 | 202 | 193 | 184 |

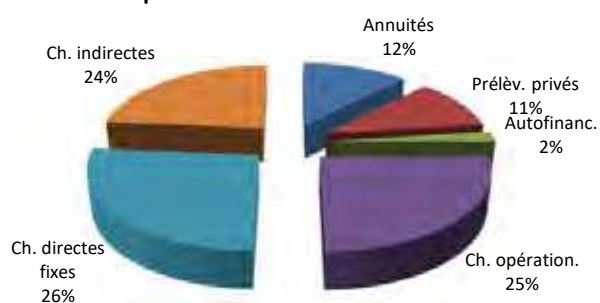
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

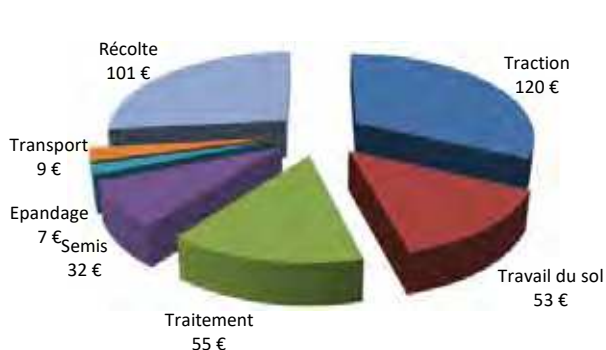
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 5,1 | 4,8 | |
| IFT | 7,1 | 6,2 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 7,7 | 7,7 | |
| Prix de vente (€/t) | 160 | 160 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 450 | 411 | |
| Marge brute (€/ha) | 782 | 821 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 476 | 413 | |
| Marge nette (€/ha) | 306 | 408 | |

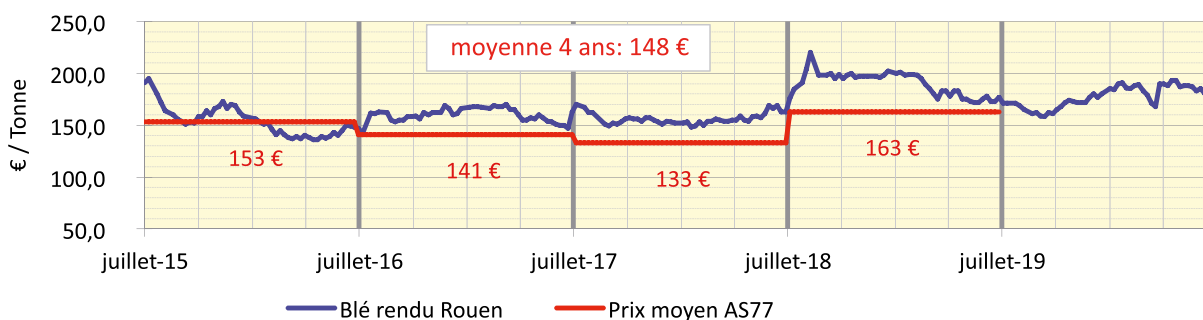
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du Blé



Blé dur

Rendement moyen

7,2 t/ha

7,2 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 205 | 214 | |
| U / ha | 218/35/38 | 231/35/38 | |
| Semences certifiées | 85 | 85 | |
| Kg / ha | 130 | 130 | |
| Traitements | 169 | 217 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 3 | 5 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 1 | 1 |
| | Régulateurs et autres | 1 | 1 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 6 | 6 | |
| Total charges opérationnelles | 465 | 521 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 358 | 322 | |
| Coût temps de travail au champ | 98 | 78 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 216 | 216 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 178 | 178 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 166 | 166 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 6,5 | 6,8 | 7,2 | 7,6 | 7,9 |
| 836 | 129 | 122 | 116 | 111 | 105 |
| 955 | 147 | 140 | 133 | 126 | 121 |
| 1 074 | 166 | 157 | 149 | 142 | 136 |
| 1 194 | 184 | 175 | 166 | 158 | 151 |
| 1 313 | 203 | 192 | 182 | 174 | 166 |
| 1 432 | 221 | 209 | 199 | 189 | 181 |
| 1 552 | 239 | 227 | 216 | 205 | 196 |

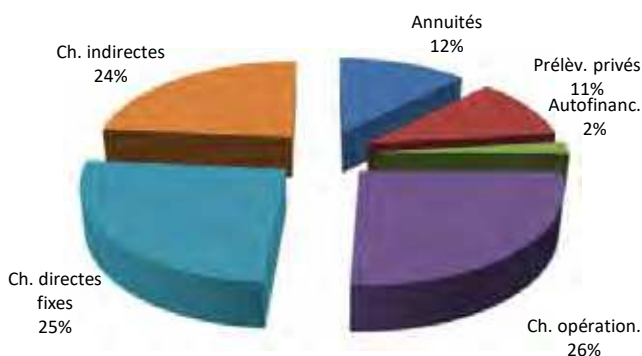
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

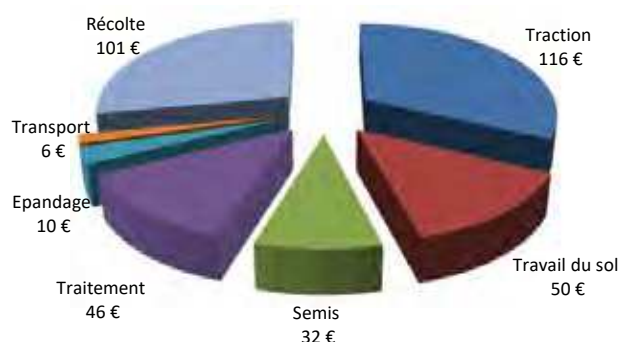
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 5,1 | 4,8 | |
| IFT | 7,1 | 6,2 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 7,2 | 7,2 | |
| Prix de vente (€/t) | 200 | 200 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 465 | 521 | |
| Marge brute (€/ha) | 975 | 919 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 456 | 400 | |
| Marge nette (€/ha) | 519 | 518 | |

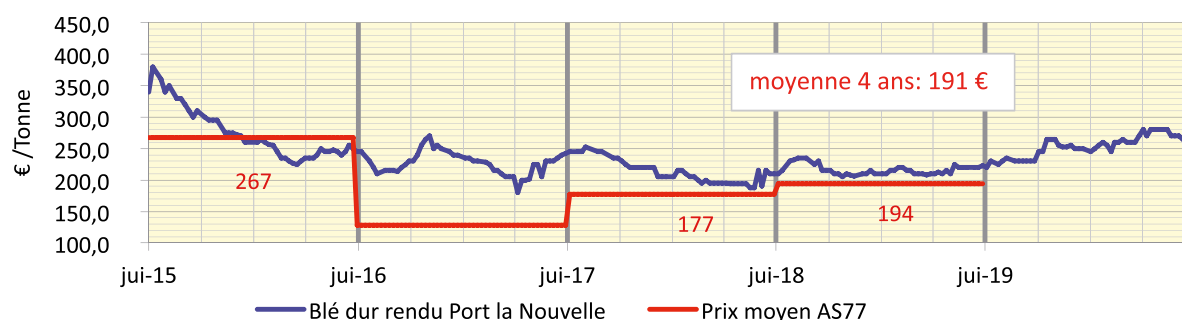
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du blé dur



Escourgeon

Rendement moyen

7,5 t/ha

7,5 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 151 | 151 | |
| U / ha | 148/35/38 | 148/35/38 | |
| Semences certifiées | 59 | 72 | |
| Kg / ha | 90 | 110 | |
| Traitements | 215 | 162 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 3 | 4 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 1 | 1 |
| | Régulateurs et autres | 0 | 0 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 7 | 7 | |
| Total charges opérationnelles | 431 | 391 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 313 | 327 | |
| Coût temps de travail au champ | 82 | 81 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 195 | 192 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 158 | 154 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 146 | 143 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 6,8 | 7,1 | 7,5 | 7,9 | 8,3 |
| 769 | 114 | 108 | 102 | 98 | 93 |
| 878 | 130 | 123 | 117 | 112 | 106 |
| 988 | 146 | 139 | 132 | 125 | 120 |
| 1 098 | 163 | 154 | 146 | 139 | 133 |
| 1 208 | 179 | 170 | 161 | 153 | 146 |
| 1 318 | 195 | 185 | 176 | 167 | 160 |
| 1 427 | 211 | 200 | 190 | 181 | 173 |

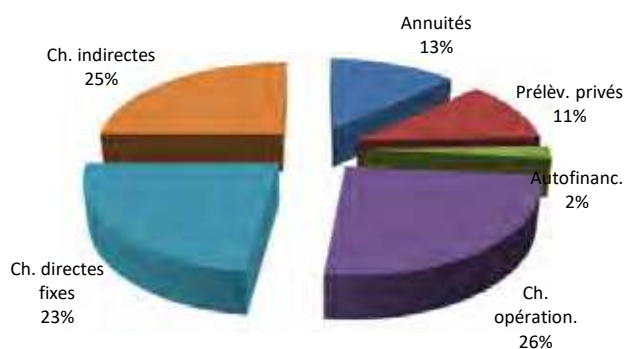
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

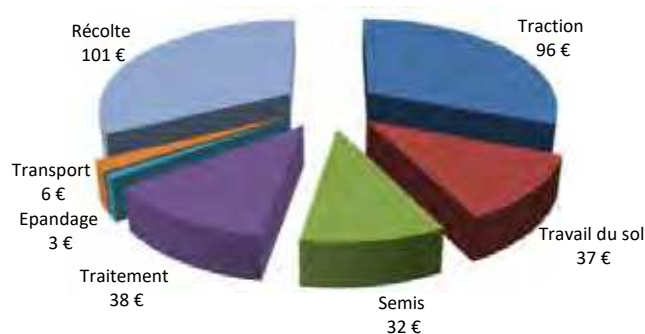
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 4,1 | 4,1 | |
| IFT | 6,9 | 5,0 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 7,5 | 7,5 | |
| Prix de vente (€/t) | 150 | 150 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 431 | 391 | |
| Marge brute (€/ha) | 694 | 734 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 395 | 408 | |
| Marge nette (€/ha) | 299 | 326 | |

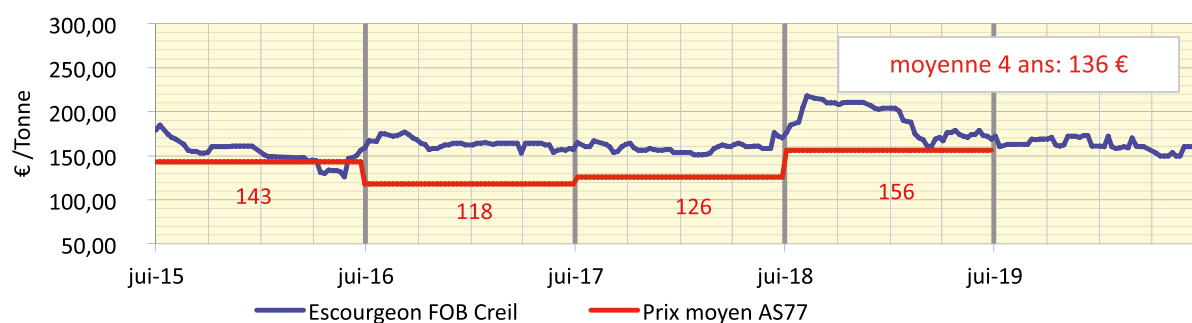
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours de l'Escourgeon



Orge de printemps

Rendement moyen

6,8 t/ha

6,8 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 113 | 113 | |
| U / ha | 148/35/38 | 109/35/38 | |
| Semences certifiées | 85 | 85 | |
| Kg / ha | 130 | 130 | |
| Traitements | 125 | 131 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 1 | 2 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 0 | 0 |
| | Régulateurs et autres | 0 | 0 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 18 | 33 | |
| Total charges opérationnelles | 341 | 362 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 358 | 284 | |
| Coût temps de travail au champ | 111 | 52 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 213 | 198 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 172 | 157 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 159 | 144 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 6,1 | 6,5 | 6,8 | 7,1 | 7,5 |
| 758 | 124 | 117 | 111 | 106 | 101 |
| 866 | 141 | 134 | 127 | 121 | 116 |
| 974 | 159 | 151 | 143 | 136 | 130 |
| 1 082 | 177 | 168 | 159 | 152 | 145 |
| 1 191 | 195 | 184 | 175 | 167 | 159 |
| 1 299 | 212 | 201 | 191 | 182 | 174 |
| 1 407 | 230 | 218 | 207 | 197 | 188 |

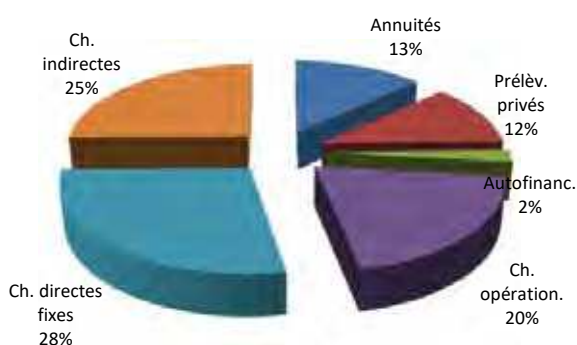
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

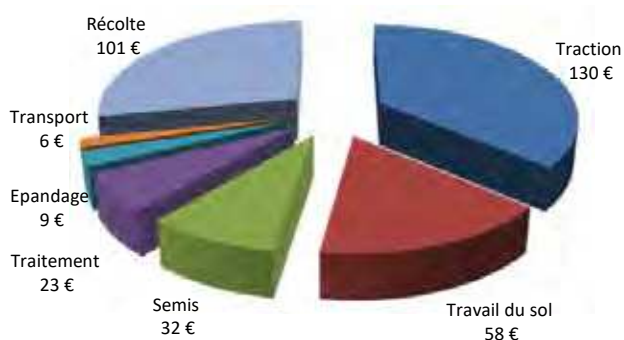
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 5,6 | 2,6 | |
| IFT | 3,0 | 3,3 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 6,8 | 6,8 | |
| Prix de vente (€/t) | 170 | 170 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 341 | 362 | |
| Marge brute (€/ha) | 815 | 794 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 470 | 347 | |
| Marge nette (€/ha) | 346 | 447 | |

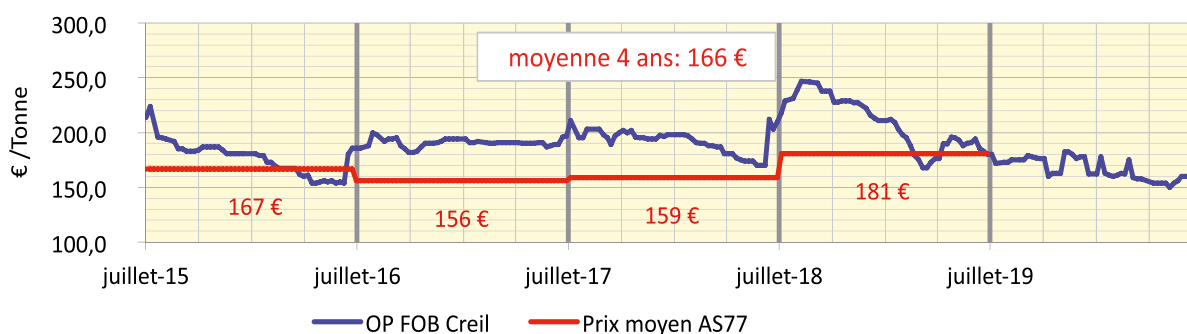
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours de l'orge de printemps



Féverole

Rendement moyen

3,0 t/ha

3,0 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 54 | 54 | |
| U / ha | 0/35/38 | 0/35/38 | |
| Semences certifiées | 101 | 101 | |
| Kg / ha | 225 | 225 | |
| Traitements | 215 | 250 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 2 | 3 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 3 | 3 |
| | Régulateurs et autres | 0 | 0 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 17 | 32 | |
| Total charges opérationnelles | 387 | 437 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 398 | 320 | |
| Coût temps de travail au champ | 110 | 77 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 511 | 490 | |
|---------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -415 | -415 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|------------|------------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 356 | 335 | |
|------------------------------|------------|------------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|------------|------------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 327 | 307 | |
|---|------------|------------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | 2,7 | 2,9 | 3,0 | 3,2 | 3,3 |
| 687 | 255 | 241 | 229 | 218 | 208 |
| 786 | 291 | 276 | 262 | 249 | 238 |
| 884 | 327 | 310 | 295 | 281 | 268 |
| 982 | 364 | 345 | 327 | 312 | 298 |
| 1 080 | 400 | 379 | 360 | 343 | 327 |
| 1 178 | 436 | 413 | 393 | 374 | 357 |
| 1 277 | 473 | 448 | 426 | 405 | 387 |

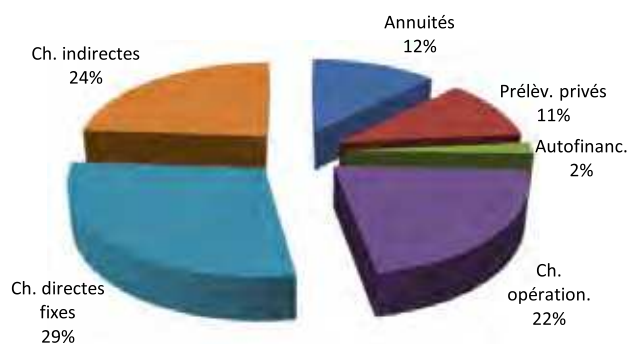
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

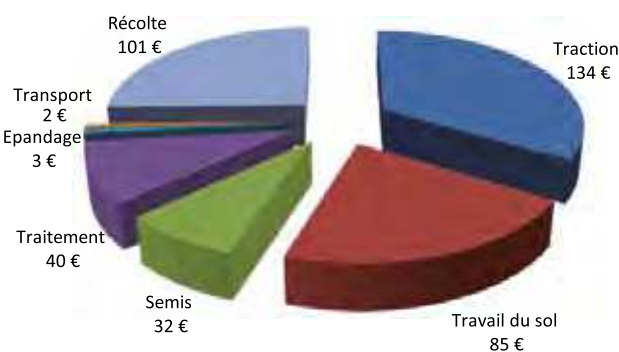
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 5,5 | 3,8 | |
| IFT | 6,8 | 7,7 | |

| | | | |
|--------------------------------|-------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 3,0 | 3,0 | |
| Prix de vente (€/t) | 190 | 190 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 387 | 437 | |
| Marge brute (€/ha) | 368 | 318 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 508 | 397 | |
| Marge nette (€/ha) | -140 | -78 | |

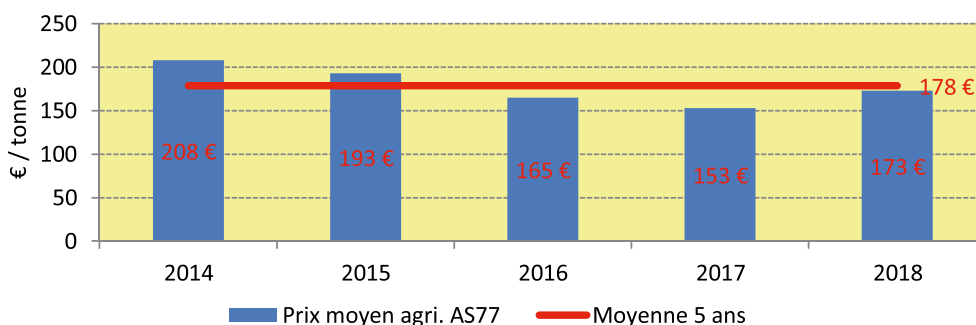
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours de Féverole



Betterave sucrière

Rendement moyen

85 t/ha

85 t/ha

| | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
|--|-----------------------|-------------|--------------------|
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | 132 | 162 | |
| U / ha | 101/35/38 | 121/35/38 | |
| Semences certifiées | 288 | 288 | |
| Kg / ha | 1,2 | 1,2 | |
| Traitements | 298 | 304 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 6,3 | 6,3 |
| | Fongicides | 2 | 2 |
| | Insecticides | 1 | 1 |
| | Régulateurs et autres | 0 | 0 |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | 127 | 142 | |
| Total charges opérationnelles | 845 | 895 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

| CHARGES DIRECTES FIXES | (€/ha) | | |
|---------------------------------------|---------------|-----|--|
| Coût itinéraire technique | 610 | 555 | |
| Coût temps de travail au champ | 181 | 171 | |

| CHARGES INDIRECTES | (€/ha) | | |
|--|----------------------|-----|-----|
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 |
| | Cotisations sociales | | |
| | Financier et divers | | |
| Rémunération du foncier en propriété | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | 23 | 23 | |

| | | | |
|---------------------------------|-----------|-----------|--|
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | 27 | 27 | |
|---------------------------------|-----------|-----------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Aides PAC | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | |
| Sous-produits - produits divers | -50 | -50 | |

| | | | |
|------------------------------|-----------|-----------|--|
| COÛT DE REVIENT (€/t) | 23 | 23 | |
|------------------------------|-----------|-----------|--|

| | (€/ha) | | |
|--|---------------|------|--|
| Annulation des rémunérations | -213 | -213 | |
| Amortissements | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | -15 | -15 | |
| Annuités | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | - | - | |

| | | | |
|---|-----------|-----------|--|
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | 22 | 22 | |
|---|-----------|-----------|--|

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|----|----|----|----|
| | 77 | 81 | 85 | 89 | 94 |
| 1 336 | 17 | 17 | 16 | 15 | 14 |
| 1 526 | 20 | 19 | 18 | 17 | 16 |
| 1 717 | 22 | 21 | 20 | 19 | 18 |
| 1 908 | 25 | 24 | 22 | 21 | 20 |
| 2 099 | 27 | 26 | 25 | 24 | 22 |
| 2 290 | 30 | 28 | 27 | 26 | 24 |
| 2 480 | 32 | 31 | 29 | 28 | 27 |

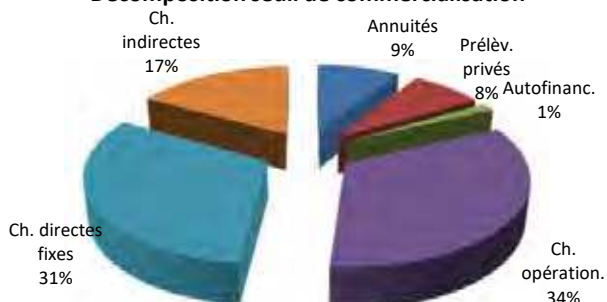
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

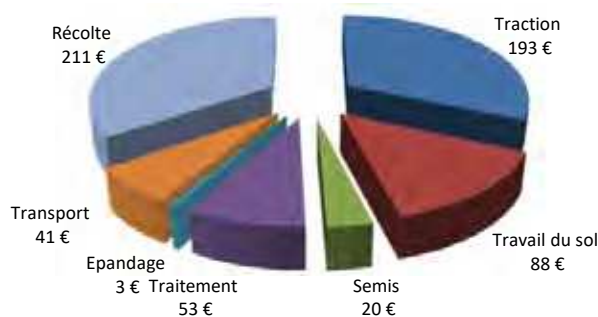
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 9,1 | 8,5 | |
| IFT | 7,4 | 6,2 | |

| | | | |
|--------------------------------|-------------|-------------|--|
| Rendement (t/ha) | 85,0 | 85,0 | |
| Prix de vente (€/t) | 22 | 22 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 845 | 895 | |
| Marge brute (€/ha) | 1210 | 1160 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 791 | 726 | |
| Marge nette (€/ha) | 419 | 434 | |

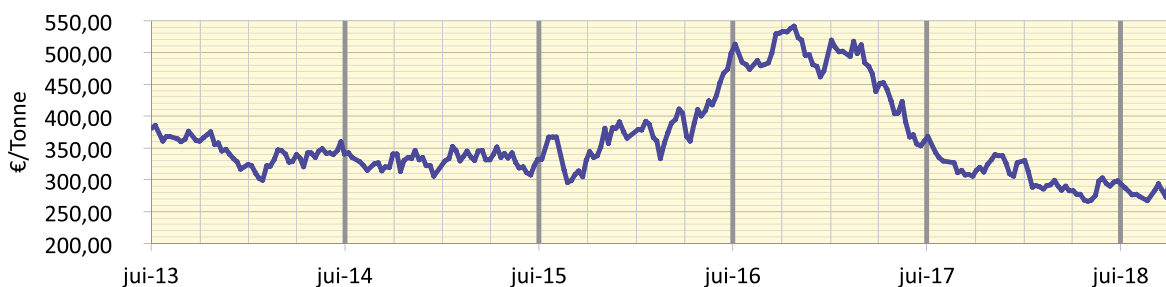
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du sucre



— MAT du sucre - Londres

Mais grain sec

| Rendement moyen | | 9,5 t/ha | 9,5 t/ha | |
|---|-----------------------|------------------|-------------|--------------------|
| | | Système raisonné | Système TCS | Votre exploitation |
| CHARGES OPÉRATIONNELLES | | (€/ha) | | |
| Engrais N-P-K | | 134 | 139 | |
| U / ha | | 148/35/38 | 156/35/38 | |
| Semences certifiées | | 186 | 186 | |
| Kg / ha | | 1,9 | 1,9 | |
| Traitements | | 102 | 140 | |
| Nombre d'interventions | Dés herbants | 2 | 3 | |
| | Fongicides | 0 | 0 | |
| | Insecticides | 1 | 1 | |
| | Régulateurs et autres | 0 | 1 | |
| | Dés herbage mécanique | 0 | 0 | |
| Divers (Taxes parafiscales, CIPAN, ...) | | 21 | 35 | |
| Total charges opérationnelles | | 444 | 501 | |
| CHARGES DIRECTES FIXES | | (€/ha) | | |
| Coût itinéraire technique | | 409 | 353 | |
| Coût temps de travail au champ | | 114 | 87 | |
| CHARGES INDIRECTES | | (€/ha) | | |
| Charges indirectes | Foncier, Bâtiments | 424 | 424 | |
| | Cotisations sociales | | | |
| | Financier et divers | | | |
| Rémunération du foncier en propriété | | 12 | 12 | |
| Rémunération du travail de l'exploitant | | 178 | 178 | |
| Rémunération des capitaux propres | | 23 | 23 | |
| COÛT DE PRODUCTION (€/t) | | 169 | 166 | |
| | | (€/ha) | | |
| Aides PAC | | -230 | -230 | |
| Indemnités et Subventions | | | | |
| Sous-produits - produits divers | | -50 | -50 | |
| COÛT DE REVIENT (€/t) | | 139 | 137 | |
| | | (€/ha) | | |
| Annulation des rémunérations | | -213 | -213 | |
| Amortissements | | -309 | -309 | |
| Intérêts d'emprunts | | -15 | -15 | |
| Annuités | | 222 | 222 | |
| Prélèvements privés | | 193 | 193 | |
| Autofinancement des investissements | | 37 | 37 | |
| Amélioration du fonds de roulement | | - | - | |
| SEUIL DE COMMERCIALISATION (€/t) | | 130 | 128 | |

Les interventions correspondent à un nombre de passages et non à un nombre de produits (mélanges).

Variations du seuil de commercialisation en système raisonné

| Besoin de trésorerie € / ha | Rendement t / ha | | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|------|------|
| | 8,6 | 9,0 | 9,5 | 10,0 | 10,5 |
| 867 | 101 | 96 | 91 | 87 | 83 |
| 991 | 116 | 110 | 104 | 99 | 95 |
| 1 115 | 130 | 124 | 117 | 112 | 107 |
| 1 239 | 145 | 137 | 130 | 124 | 119 |
| 1 362 | 159 | 151 | 143 | 137 | 130 |
| 1 486 | 174 | 165 | 156 | 149 | 142 |
| 1 610 | 188 | 178 | 169 | 161 | 154 |

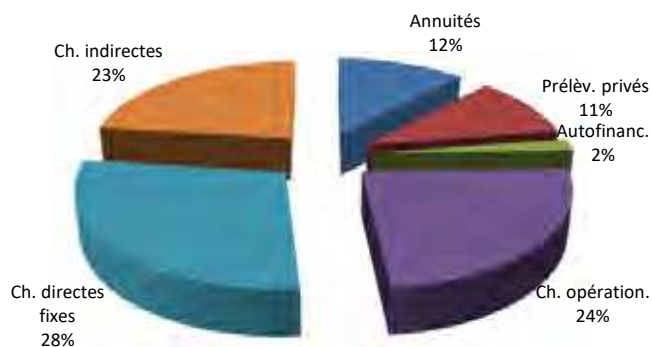
Ce tableau donne différents seuils de commercialisation en fonction de rendements variant de ± 5% et de charges variant de ± 10%

Indicateurs de performances des itinéraires techniques

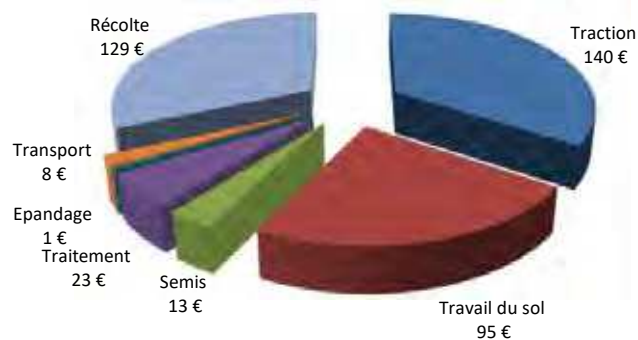
| | Système raisonné | Système TCS | Votre Exploitation |
|------------------|------------------|-------------|--------------------|
| Temps (heure/ha) | 5,7 | 4,4 | |
| IFT | 2,2 | 3,2 | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|------------|--|
| Rendement (t/ha) | 9,5 | 9,5 | |
| Prix de vente (€/t) | 130 | 1300 | |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 444 | 501 | |
| Marge brute (€/ha) | 976 | 919 | |
| Coût de l'itinéraire + MO | 523 | 440 | |
| Marge nette (€/ha) | 454 | 479 | |

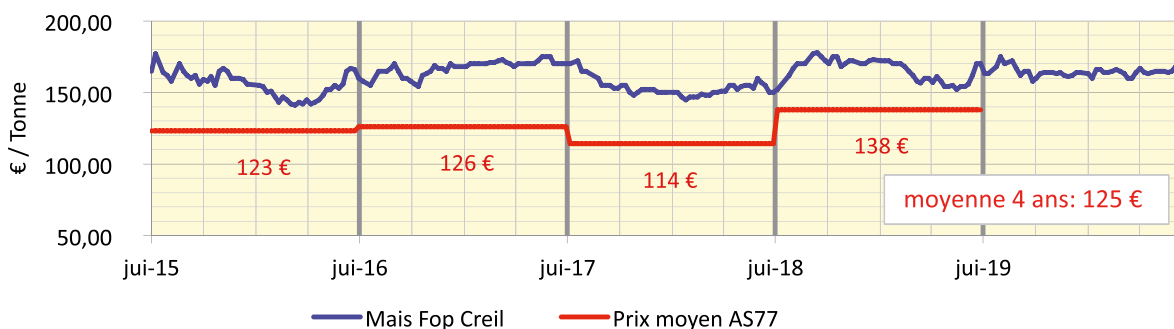
Décomposition seuil de commercialisation



Décomposition itinéraire technique



Historique des cours du maïs grain



Agriculture biologique : présentation de deux cas-

L'agriculture biologique repose sur une approche globale du système de production, en faisant appel à différents leviers agronomiques pour gérer la nutrition des cultures et prévenir les risques liés à l'enherbement et aux bioagresseurs.

La rotation est le socle de tout système de grandes cultures biologiques et se construit en alternant légumineuses et cultures exigeantes en azote, cultures d'hiver et de printemps, cultures nettoyantes et salissantes.

Les résultats en agriculture biologique sont donc présentés sous la forme de 2 cas-types correspondant à deux types de rotations rencontrées dans la région : l'une avec luzerne, l'autre sans luzerne, en rythme de croisière (au moins 5 ans après le début de la conversion).

MEMO

*Qu'est-ce qu'un cas-type ?
Un cas type représente un système agricole défini - ici biologique - et cohérent à l'échelle de l'exploitation. Il ne se veut pas représentatif du résultat moyen des exploitations biologiques franciliennes, mais bien du système choisi.*

Caractéristiques de la ferme type et références utilisées

Comme pour les autres systèmes présentés dans ce document, les cas-types sont basés sur une exploitation de 140 ha.

◆ Itinéraires techniques

Les itinéraires techniques utilisés correspondent aux préconisations pour sécuriser chacun des systèmes en agriculture biologique, en assurant un compromis agronomique et économique. Ils sont adaptés pour chaque culture au système dans laquelle elle se trouve (avec ou sans luzerne).

◆ Parc matériel spécifique

Le parc matériel bio est identique pour les deux cas-types. Les principales différences avec le parc matériel d'un système conventionnel sont la présence d'outils de désherbage mécanique : herse étrille, bineuse céréales à inter-rangs étroits (17 à 25 cm) équipée d'une caméra et bineuse à inter-rangs larges, et l'absence de pulvérisateur.

◆ Marges

Les rendements correspondent aux rendements moyens sur 10 ans (Récoltes 2010 à 2019) observés en AB sur la région (références Chambre d'agriculture).

Les coûts des intrants sont issus du suivi du réseau de fermes de références en grandes cultures biologiques de la CARIDF.

Les prix de vente correspondent aux prix de vente moyens sur 5 ans (Récoltes 2014 à 2018).

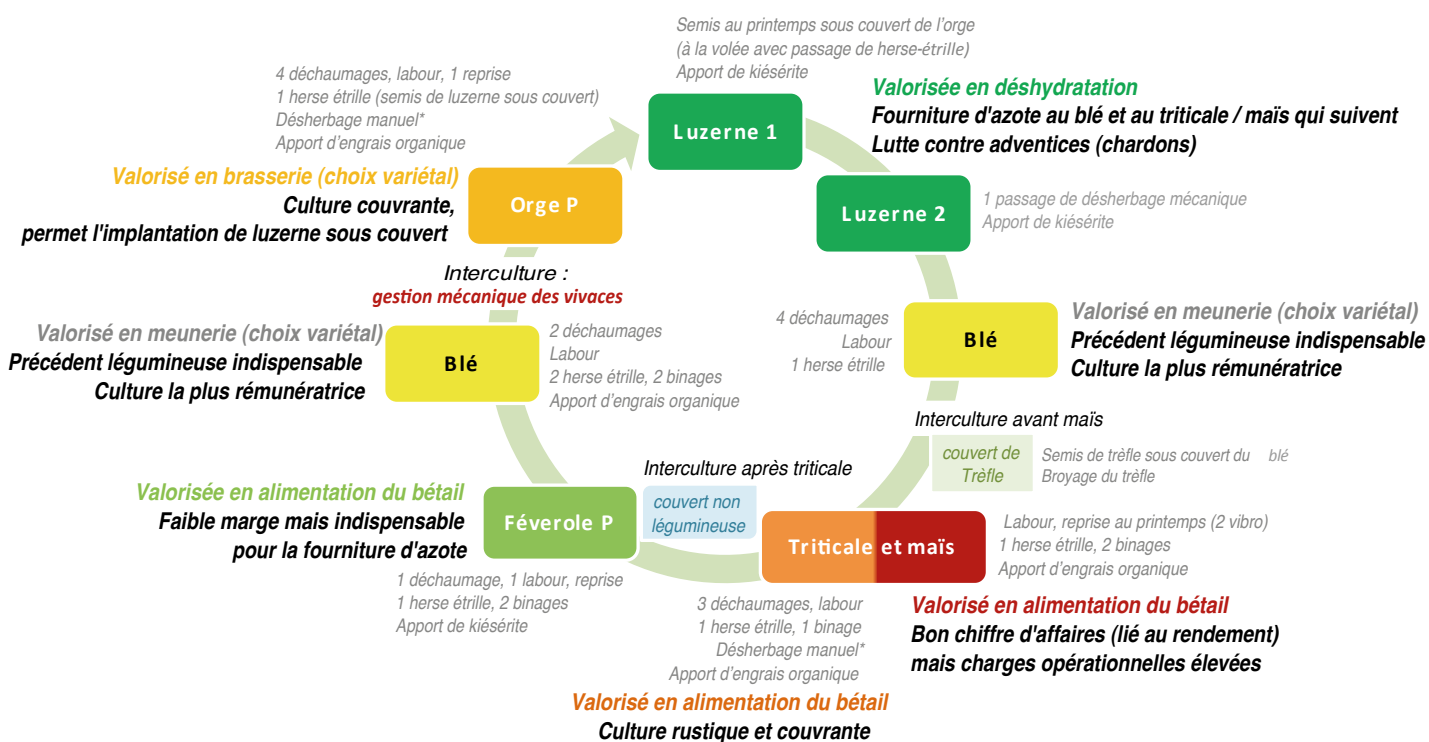
Cas-type 1 : Système de grandes cultures biologiques avec luzerne

◆ Rotation

La rotation choisie est une rotation de 7 ans basée sur la production de luzerne déshydratée, qui est actuellement la plus fréquente en AB en Île-de-France (la production de foin restant très confidentielle), grâce à la collecte réalisée par 3 usines de déshydratation situées dans des régions limitrophes.

Cette rotation est appliquée à l'assolement annuel, chacun des termes représente donc 1/7ème de la surface (20 ha).

-types



* 2h/ha de désherbage manuel ont été positionnées sur le triticale et l'orge P, ce qui explique que ces cultures présentent les temps de travaux les plus importants. Cette opération, généralement nécessaire pour la gestion des vivaces, peut être en réalité répartie sur plus de cultures.

◆ Résultats du cas-type 1 : système bio AVEC luzerne

| Culture | Luzerne 1 | Luzerne 2 | Blé 1 | Triticale | Maïs | Féverole P | Blé 2 | Orge P | Moyenne /ha |
|--|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Surface | 20 ha | 20 ha | 20 ha | 10 ha | 10 ha | 20 ha | 20 ha | 20 ha | 140 ha |
| Rendement (t/ha) | 9,0 t/ha | 11,0 t/ha | 4,3 t/ha | 3,7 t/ha | 6,2 t/ha | 2,6 t/ha | 3,8 t/ha | 3,3 t/ha | |
| Prix vente (€/t) | 80 € | 80 € | 415 € | 300 € | 305 € | 380 € | 415 € | 335 € | |
| Chiffre d'affaires* (€/ha) | 720 € | 880 € | 1 785 € | 1 110 € | 1 891 € | 988 € | 1 577 € | 1 106 € | 1 222 € |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 237 € | 37 € | 153 € | 256 € | 560 € | 206 € | 273 € | 169 € | 212 € |
| Marge brute* (€/ha) | 483 € | 843 € | 1 632 € | 854 € | 1 331 € | 782 € | 1 304 € | 937 € | 1 010 € |
| Coût itinéraire technique (€/ha) | 19 € | 19 € | 378 € | 401 € | 429 € | 394 € | 433 € | 395 € | 293 € |
| Marge directe* (€/ha) | 464 € | 824 € | 1 253 € | 453 € | 902 € | 388 € | 871 € | 542 € | 717 € |
| Temps de travail dans les champs (h/ha) | 0,3 | 0,4 | 5,1 | 6,9 | 6,5 | 5,0 | 5,0 | 7,1 | 4,2 |

Cas-type en Agriculture biologique (suite)

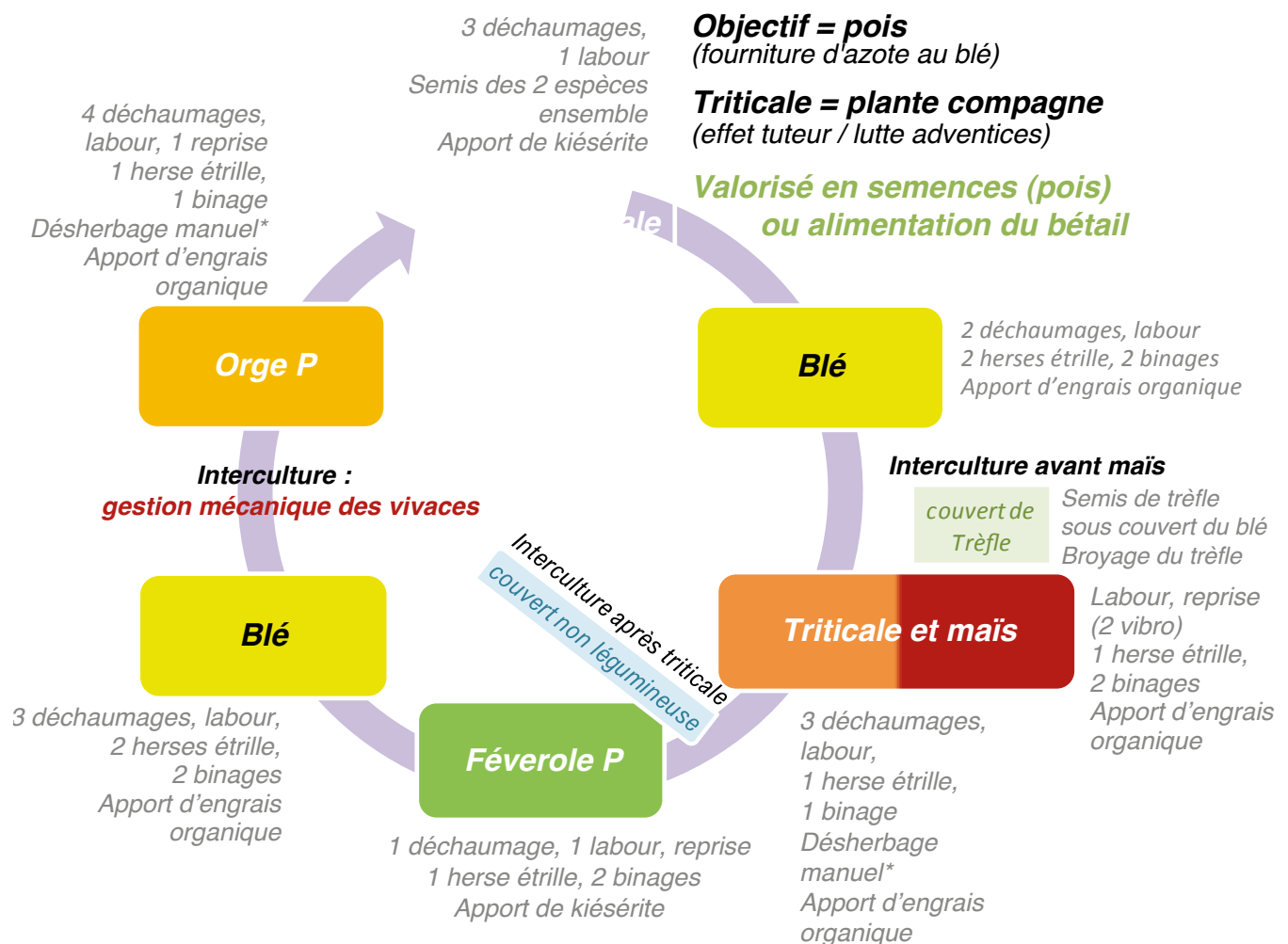
Cas-type 2 : Système de grandes cultures biologiques sans luzerne

◆ Rotation

Les usines de déshydratation ne couvrant pas la totalité du territoire francilien, certaines exploitations mettent en place des rotations sans luzerne et basées sur d'autres légumineuses. Ces rotations sont généralement plus courtes.

La rotation choisie pour le cas-type 2 est une rotation de 6 ans, appliquée elle-aussi à l'assolement annuel, chacun des termes représente donc 1/6^{ème} de la surface (23 ha environ).

Elle repose sur le même type de succession de cultures que le cas-type 1, avec pour chaque culture, des intérêts dans la rotation et des circuits de valorisation identiques. Seule la luzerne est remplacée par une association pois + triticales, qui permet une alternance entre légumineuses à graines avec la féverole.



* 2h/ hade désherbage manuel ont été positionnées sur le triticales et l'orge P, ce qui explique que ces cultures présentent les temps de travaux les plus importants. Cette opération, généralement nécessaire pour la gestion des vivaces, peut être en réalité répartie sur plus de cultures.

Résultats du cas-type 2 : système bio SANS luzerne

| Culture | Pois + triticale | Blé 1 | Triticale | Maïs | Féverole P | Blé 2 | Orge P | Moyenne /ha |
|--|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Surface | 23 ha | 23 ha | 12 ha | 12 ha | 23 ha | 23 ha | 23 ha | 140 ha |
| Rendement (t/ha) | 2,7 t/ha | 3,7 t/ha | 3,3 t/ha | 5,8 t/ha | 2,6 t/ha | 3,8 t/ha | 3,3 t/ha | |
| Prix vente (€/t) | 370 € | 415 € | 300 € | 305 € | 380 € | 415 € | 335 € | |
| Chiffre d'affaires* (€/ha) | 999 € | 1 536 € | 990 € | 1 769 € | 988 € | 1 577 € | 1 106 € | 1 264 € |
| Charges opérationnelles (€/ha) | 171 € | 333 € | 316 € | 560 € | 206 € | 273 € | 229 € | 275 € |
| Marge brute* (€/ha) | 828 € | 1 203 € | 674 € | 1 209 € | 782 € | 1 304 € | 877 € | 989 € |
| Coût itinéraire technique (€/ha) | 314 € | 433 € | 399 € | 427 € | 394 € | 462 € | 439 € | 409 € |
| Marge directe* (€/ha) | 514 € | 770 € | 275 € | 782 € | 388 € | 842 € | 438 € | 580 € |
| Temps de travail dans les champs (h/ha) | 4,4 | 5,0 | 6,8 | 6,5 | 5,0 | 5,5 | 7,5 | 5,7 |

* hors aides PAC et aides AB

◆ Commentaires

La luzerne, lorsqu'elle peut être introduite dans la rotation en étant valorisée en déshydratation, a un fort impact sur l'ensemble du système. En effet, ses atouts agronomiques (fourniture d'azote sur les deux années qui suivent sa destruction, lutte contre les adventices, en particulier les chardons) permettent non seulement de bons rendements pour les cultures suivantes, mais aussi de réduire les coûts liés aux apports d'engrais organiques et de limiter les interventions mécaniques sur ces cultures.

Il s'agit par ailleurs d'une culture à faibles charges (opérationnelles et de mécanisation), et peu gourmande en main d'œuvre (moins d'1/2 h / ha dans le cas-type 1).

Elle explique donc à elle seule la différence de résultats en marge directe (+150 €/ha) et en temps de travail (-1,5 h/ha) en faveur du cas-type 1 avec luzerne.

Le blé reste la culture la plus rémunératrice dans les deux systèmes, à condition d'être valorisé en meunerie : un

déclassement en blé fourrager (taux de protéines < 11%) conduit à un prix de vente inférieur de 115 €/t au prix présenté ici (300 €/t sur la même période de référence). Le choix de la variété est primordial pour atteindre le seuil de panification.

Le maïs présente le chiffre d'affaires / ha le plus élevé, mais également les charges opérationnelles les plus élevées, avec notamment des coûts de semences très importants (près de 300 €/ha).

La prise de risque à l'implantation (problème de levée, dégâts de corbeaux, enherbement sur le rang) est donc importante sur cette culture.

La féverole et le pois + triticale présentent de marges plus faibles mais sont indispensables d'un point de vue agronomique pour réinjecter de l'azote dans les systèmes, et permettent aux blés qui les suivent de dégager des marges intéressantes.

Diversification Lin oléagineux

1) Contexte économique

Le lin est une culture mineure au niveau mondial avec à peine 1 % des surfaces totales d'oléagineux. Le Canada est le premier producteur, suivi par la Russie, l'Union Européenne et les Etats-Unis. Le marché mondial du lin est très fluctuant et suit les mouvements des oléagineux majeurs tels que le soja.

| Pays | SAU (ha) | Rendements (q/ha) | Production (Tonnes) |
|-------------|----------|-------------------|---------------------|
| Canada | 460 103 | 14,9 | 688 784 |
| Russie | 730 428 | 7,6 | 557 888 |
| UE, dont : | 91 832 | 14,4 | 132 067 |
| France | 24 762 | 18,8 | 46 551 |
| Royaume Uni | 25 000 | 17,2 | 43 000 |

Source FAOStats, 2018

L'Union Européenne, produit seulement 5% de la production mondiale mais est en revanche le premier consommateur mondial (600 000 Tonnes en 2009). Sa consommation est orientée massivement vers des unités de trituration concentrées au Benelux et en Allemagne. La production européenne quant à elle, concentrée en

France et au Royaume Uni, ne suffit pas à subvenir aux besoins européens. L'Union Européenne importe ainsi massivement des graines de lin (jusqu'à 80%) en provenance du Canada, de la Russie et de l'Ukraine.

En 2018, la France était le premier producteur européen devant le Royaume-Uni et la Belgique. Les surfaces de lin oléagineux ont fortement progressé au cours de la dernière décennie, pour atteindre près de 25000 hectares en 2018 contre 7000 en 2008. On reste néanmoins loin du pic 36 000 hectares de 1994 suite à la réforme de la PAC de 1992.

Autrefois situés dans l'Oise, les bassins de production du lin oléagineux se concentrent désormais sur les régions Centre-Val-de-Loire (6785 hectares en 2018 dont 1645 en Indre & Loire), Nouvelle Aquitaine (4314 hectares dont 1602 dans les Deux-Sèvres) et Occitanie (4220 hectares, dont 2265 dans le Gers). Cette délocalisation de la production serait en partie due à l'arrivée de variétés de lin d'hiver dans des régions sensibles au stress hydrique estival.

En Ile-de France, après un pic de production en 2010 (800 hectares), les surfaces sont retombées à 150 hectares en 2013 et ont augmenté progressivement depuis pour atteindre 510 hectares en 2018.

| | IDF | Seine et marne | Yvelines | Essonne | Val d'Oise |
|------|-----|----------------|----------|---------|------------|
| 2018 | 510 | 205 | 150 | 120 | 35 |
| 2017 | 455 | 215 | 120 | 110 | 10 |
| 2016 | 485 | 290 | 120 | 75 | 10 |
| 2015 | 480 | 325 | 75 | 60 | 20 |
| 2014 | 280 | 165 | 45 | 60 | 10 |

Source Agreste SAA

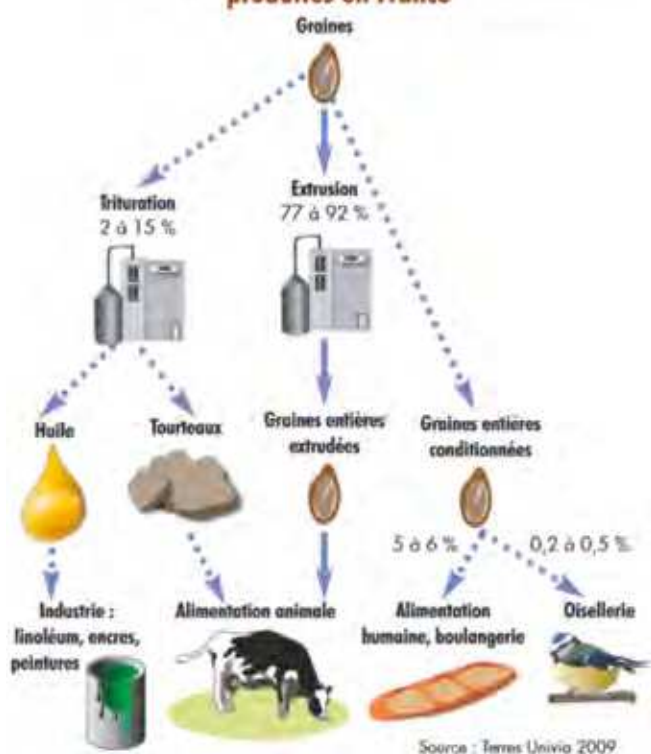
2) Débouchés

Le lin oléagineux (*Linum usitatissimum*) est cultivé d'abord pour sa graine à la différence de son parent, le lin textile, sélectionné, lui, en priorité pour sa paille riche en fibres. Sa graine de petite taille (5 à 10 g pour 1 000 grains) est riche en huile (38 à 40 % pour une graine

brute à 9 % d'humidité) et moyennement dotée en protéines (22 %). Son originalité provient de son profil en acides gras dominé par la présence de l'acide alpha-linolénique (C18:3 appartenant à la famille des oméga 3) (source Onidol).



Répartition des débouchés des graines de lin produites en France



La graine de lin jouit de plusieurs valorisations, à la fois dans les secteurs alimentaires et non-alimentaires.

La culture du lin a d'abord été impulsée au cours du X^eme Siècle par le développement de **débouchés industriels** (fabrication du linoléum dans les revêtements de sols, incorporation dans les peintures, savons ou encore produits détergents) du fait de la forte siccativité de son huile.

Si l'huile de lin est encore aujourd'hui plébiscitée pour de tels usages, ses co-produits sont majoritairement valorisés en **alimentation animale** sous forme de tourteaux. Le principal débouché français en alimentation animale est structuré sous la **bannière Bleu Blanc Cœur** portée par le leader français en la matière : Valorex.

Valorex contribue depuis une dizaine d'année au développement de la filière française grâce notamment à sa **politique de contractualisation** : système contractuel de prix fixes à rémunérations basée sur le cours moyen d'un panier de cultures, ou indexation du prix sur la culture dominante du producteur, encadrement des prix avec prix plancher et plafond (jusqu'à 500 €/t certaines années).

Depuis une trentaine d'année, la graine de lin poursuit son développement en alimentation humaine qui offre une meilleure valorisation. La forte teneur en acide alpha-linolénique et la faible teneur en acide gras en font un complément alimentaire intéressant du point de vue de la santé humaine. On trouve ainsi la graine de lin dans des produits de boulangerie ou d'assaisonnement mais également sous forme d'huile, de matière grasse tartinable ou encore de farine.

3) Approche technico-économique

Charges opérationnelles indicatives du lin d'hiver et de printemps :

| | €/ha | | Itinéraire technique type |
|--------------------------------------|------------|---------------|---|
| | Lin hiver | Lin printemps | |
| Semences | 50 | 90 | Semences certifiées(et pelliculées au zinc en LOP) |
| Fertilisation NPK | 120 | 120 | 80 N; 40 P2O5 et 40 K2O |
| Protection de la culture, dont : | 180 | 140 | |
| <i>Herbicides</i> | 60 | 60 | 1 anticycotylédones et 1 antigraminées en post-levée |
| <i>Fongicides et régulateur</i> | 105 | 65 | En LOH : 2 fongicides et 1 régulateur En LOP : 1 fongicide et 1 régulateur |
| <i>Insecticides</i> | 15 | 15 | 1,5 insecticide en moyenne |
| Total Charges opérationnelles | 350 | 350 | |

Diversification Lin oléagineux (suite)

Marge brute indicative :

| Charges opérationnelles = 350 €/ha | | Rendements t/ha | |
|------------------------------------|-----|-----------------|-----|
| | | 15 | 20 |
| Prix de vente (€/t) | 400 | 250 | 450 |
| | 450 | 325 | 550 |
| | 500 | 400 | 650 |



Approche globale :

| Intérêts | Freins |
|--|---|
| Diversification de l'assolement | Fluctuation et faiblesse des rendements qui influent sur la marge brute |
| Diminution des rotations courtes de 20% et allongement des durées de rotation sans substitution à une autre culture dans 42% des cas (<i>enquête Cetiom 2009 auprès de 124 liniculteurs</i>) | Opérations logistiques et de stockage contraignantes en raison de la fluidité de la graine. Entraîne des coûts supplémentaires. |
| Effet précédent qui varie de 100 à 200 euros /ha par rapport à un précédent colza ou blé par un triple effet d'augmentation du rendement du blé suivant, de la baisse des intrants nécessaires au blé suivant ou encore par un travail du sol simplifié. | Fluctuation des cours mondiaux |
| Développement filière bleu blanc cœur avec contractualisation sécurisante | |
| Pas de frais de séchage et nettoyage | |
| Amélioration des impacts environnementaux par la réduction des intrants | |
| Aucun Matériel spécifique | |

4) Pourquoi et comment se lancer dans la production de lin oléagineux ?

Avant de se lancer dans le chiffrage de son projet de diversification, il est important de clarifier ses objectifs personnels, analyser la situation de sa ferme et recenser ses besoins éventuels en temps, formation, accompagnement technique, financier... Ces étapes préliminaires sont capitales pour préciser et orienter son projet. >>

Pour tout projet de diversification, le Point accueil diversification se tient à votre écoute, en permanence dans les antennes de la Chambre d'agriculture : RDV au 01.39.23.42.17 ou par mail à economie-filieres@idf.chambagri.fr

Sources :

- Valorex et Terres Inovia. Guide cultivalin, mieux connaître les pratiques pour mieux progresser ensemble, 2017.
- Terres Inovia. Guide de culture lin oléagineux, 2017
- Semences et progrès n°172, octobre 2015
- Labalette F, Lande N, Wagner D, Roux-Duparque M, Sallet E. La filière lin oléagineux française : panorama et perspectives. OCL 2011 ; 18(3) : 113-22. doi : 10.1684/ocl.2011.0383



La Mécanisation Collective

Depuis quelques années, le nombre de tracteurs en propriété dans les exploitations a dépassé le nombre d'actifs y travaillant en permanence. Plus que jamais, les charges de mécanisation impactent la rentabilité des exploitations. Elles représentent à elles seules 35% des charges totales d'une exploitation céréalière dont 50% en moyenne consacré à la traction.

De plus, les coûts qui y sont liés augmentent fortement. Entre 2006 et 2017, les frais d'entretien ont, par exemple, augmenté de 39 % à cause de l'évolution du prix des pièces, de la main-d'œuvre et du progrès technologique du matériel.

Il est donc indispensable de s'interroger sur les marges de progrès envisageables pour son exploitation. Une opportunité peut se trouver dans la mécanisation collective.

La mécanisation collective propose de se regrouper entre agriculteurs pour investir en commun dans du matériel afin de limiter les coûts qui y sont liés. Ces regroupements matériels, humains, financiers ont pour objectif des revenus plus importants, ainsi que de meilleures conditions de travail

Il existe plusieurs possibilités pour mettre en œuvre une mécanisation collective : les CUMA, l'entraide, l'achat en copropriété ou même le partage du matériel agricole sur internet.

1. Les CUMA

(Coopérative d'Utilisation de Matériel en Commun)

La CUMA est une forme de société coopérative agricole permettant aux agriculteurs de mettre en commun leurs ressources afin d'acheter et d'utiliser du matériel agricole et des services à un coût réduit.

Elle offre un cadre juridique permettant de pérenniser et d'optimiser le travail d'équipe, tout en partageant les risques.

Elle est composée d'au moins 4 adhérents. Les associés sont des personnes physiques ou morales ayant leur exploitation ou leur siège dans la circonscription de la CUMA. Plusieurs droits et obligations s'instaurent ainsi entre la CUMA et ses adhérents.

L'adhérent doit souscrire des parts sociales, s'engager à utiliser le matériel pour une quantité et une durée donnée, respecter le matériel et payer les factures liées à l'utilisation de ce matériel. La CUMA doit quant à elle, mettre le matériel dont elle est propriétaire à la disposition des adhérents. Elle permet d'avoir accès à du matériel performant et renouvelé régulièrement.

Elle fonctionne via un conseil d'administration qui élit un bureau avec un président. Les associés s'engagent de façon « absolue » pour la durée de l'amortissement du matériel.

L'exemple suivant fait un comparatif entre l'achat d'un tracteur en CUMA ou en propriété :

Comparatif pour l'achat d'un tracteur :

| CUMA | |
|--------------------------------------|----------|
| 4 utilisateurs 2000 heures/an | |
| Prix d'achat : | 75 000 € |
| Amortissement 6 ans : | 12 500 € |
| Frais financier : | 250 € |
| Entretien : | 9 000 € |
| Frais divers : | 3 000 € |
| Coût : 12,30 €/heure | |

| Individuel | |
|------------------------------------|----------|
| 1 utilisateur 500 heures/an | |
| Prix d'achat : | 75 000 € |
| Amortissement 15 ans : | 5 000 € |
| Frais financier : | 230 € |
| Entretien : | 3 000 € |
| Frais divers : | 800 € |
| Coût : 18,00 €/heure | |

Solution financièrement avantageuse, la CUMA connaît cependant certaines contraintes. En effet, il faut trouver des responsables pour la gérer, réunir un groupe plus ou moins important, arriver à s'entendre pour choisir le matériel ensemble d'un commun accord et organiser le travail selon le planning prévu.

La Mécanisation Collective (suite)

2. L'achat de matériel en copropriété

À deux, trois ou plus, l'achat de matériel en commun permet de réaliser des économies puisque les agriculteurs partagent les frais d'acquisition et les frais d'entretien. Il est possible de partager l'investissement de chacun dans un matériel selon une clé de répartition adaptée (par exemple en proportion de la surface sur laquelle chacun des investisseurs utilisera le matériel).

L'acquisition à plusieurs crée une indivision. Chaque indivisaire est copropriétaire d'une quote-part, non individualisée, du bien.

Le matériel pourra être utilisé par chacun librement. Mieux vaut toutefois prévoir, dans une convention, le temps de partage pour chacun. De même, les frais d'entretien seront répartis au nombre de personnes ou selon une contribution au temps d'utilisation.

Chacun est libre de quitter l'indivision à tout moment, obligeant ainsi les autres à lui rembourser sa quote-part, évaluée selon des modalités préalablement prévues ou récemment convenues.

Les avantages de l'achat partagé sont qu'il permet plus de souplesse et de liberté organisationnelle ainsi qu'un choix du matériel plus personnalisé qu'en CUMA. Cependant, économiquement le coût à l'achat est plus élevé, tout comme l'entretien.

Choix du financement : Crédit-Bail ou emprunt classique ? Cette thématique sera développée dans la prochaine édition 2021 avec une présentation des avantages/inconvénients et un exemple concret.

3. L'entraide agricole

Elle permet notamment, l'emprunt de matériel, la mise en place d'équipes de travail, et constitue souvent la première étape vers la création d'une CUMA, d'un syndicat ou de tout autre type de groupement.

Le contrat d'entraide est un acte gratuit. Il est plus orienté vers le prêt de matériels très différenciés, au coût très variable.

L'avantage est qu'il permet aux exploitants de s'entraider régulièrement sans risque d'être considérés comme des entrepreneurs. La soufte d'entraide rentre dans le revenu imposable.



Gérer le risque «prix» pour mieux commercialiser

Depuis une dizaine d'années la variabilité des revenus agricoles est très importante.

Les aléas climatiques sont la première source de variabilité. Les agriculteurs ont de tous temps appris à y faire face. Mais force est de constater, effet réchauffement ou pas, que les accidents climatiques sont de plus en plus fréquents.

Aux aléas climatiques se rajoute la variabilité des prix de vente.

Les réformes successives de la PAC de 1992 et 1999 ont progressivement supprimé tous les mécanismes de soutien des prix en les remplaçant par des aides directes puis découplées. Les cours du marché européen perdent leur stabilité et suivent les cours mondiaux très volatils. Ils deviennent de plus en plus difficiles à anticiper

Le tableau ci-contre retrace l'évolution du prix du blé en indiquant le point bas et le point haut de chaque campagne depuis 2002.

Les amplitudes annuelles sont très variables allant de ± 19 €/T à ± 145 €/T.

La moyenne sur cette longue période s'établit à ± 49 €/T par campagne.

Prix du blé rendu Rouen en €/T

| Récolte | mini | maxi | écart |
|---------|------|------|-------|
| 2002 | 99 | 118 | 19 |
| 2003 | 109 | 156 | 47 |
| 2004 | 97 | 113 | 16 |
| 2005 | 102 | 111 | 10 |
| 2006 | 110 | 166 | 57 |
| 2007 | 175 | 283 | 108 |
| 2008 | 119 | 192 | 73 |
| 2009 | 108 | 132 | 25 |
| 2010 | 123 | 268 | 145 |
| 2011 | 174 | 223 | 49 |
| 2012 | 193 | 266 | 73 |
| 2013 | 177 | 205 | 28 |
| 2014 | 152 | 195 | 43 |
| 2015 | 136 | 195 | 59 |
| 2016 | 142 | 170 | 28 |
| 2017 | 148 | 170 | 22 |
| 2018 | 172 | 220 | 48 |
| 2019 | 158 | 193 | 35 |

tant les facteurs influents sont nombreux et dispersés à travers le monde : demande croissante des pays émergents, nouveaux débouchés non alimentaires, aléas climatiques impactant la production et les stocks de réserve, développement du fret maritime favorisant les échanges et la concurrence internationale, fluctuations des devises modifiant sans cesse les équilibres, guerre économique et jeux de pouvoir entre pays...

Les variations de prix du blé de ± 50 €/t au cours d'une même campagne ne sont plus une surprise. Pour un rendement de 8 t/ha cela représente 400 €/ha de variabilité de chiffre d'affaires liée au prix, soit environ 50% de la marge. Il n'est donc pas aberrant d'affirmer qu'une bonne maîtrise de la vente est aussi importante qu'une bonne maîtrise technique. Ainsi le métier de l'agriculteur se complexifie, ou tout du moins l'agriculteur désirent être performant doit diversifier ses compétences.

Nous avons présenté dans Assolement & Stratégie 2019 des outils de couverture du risque. Dans cette même perspective de recherche de sécurisation du revenu, essayons de poser les bases d'une stratégie commerciale permettant de limiter le risque prix.

Pour cela nous développerons 4 points :

1. Suis-je concerné par cette réflexion sur la stratégie commerciale ?
2. L'importance de connaître et d'utiliser son seuil de commercialisation
3. Quels outils ai je à disposition ?
4. Comment m'organiser ?



Gérer le risque «prix» pour mieux commercialiser

1. Suis-je concerné par cette réflexion sur la stratégie commerciale ?

L'agriculteur a deux modes de commercialisation possibles : le prix moyen de campagne et le prix de marché.

Au prix moyen de campagne l'agriculteur délègue à son organisme stockeur la responsabilité de vendre au mieux sa récolte, il ne prend aucune décision quant aux dates de vente ou choix des acheteurs. Il décide seulement des dates de livraison à son organisme stockeur.

Au prix de marché l'agriculteur est entièrement autonome. C'est lui qui décide de ses dates de livraisons, de ses

dates de vente et du choix de ses acheteurs.

Les deux méthodes ne sont pas incompatibles. L'agriculteur peut très bien vendre une partie de sa récolte au prix moyen de campagne et une autre partie au prix de marché. Mais bien sûr en général l'acheteur proposera un petit plus à l'agriculteur avec qui il a des relations commerciales privilégiées.

Les deux méthodes ne doivent pas être mises en concurrence. Elles correspondent chacune à un profil d'agriculteur type.

| Prix moyen de campagne | Prix de marché |
|---|--|
| Je ne m'intéresse pas aux évolutions de marché | J'aime suivre les évolutions du marché |
| Je n'ai pas de temps à consacrer au suivi des marchés | J'aime passer du temps au bureau pour suivre les marchés et contacter différents acheteurs |
| Je suis avant tout producteur et pas commercial | J'aime avoir un métier diversifié |
| Je fais entièrement confiance à mon organisme stockeur | Je cherche à être autonome et à prendre mes décisions moi même |
| Je n'aime pas me sentir en situation de risque. J'ai du mal à prendre des décisions | Je sais gérer mes risques et me décider. J'assume pleinement mes décisions |
| Je n'ai pas de stockage disponible et ne désire pas investir pour ça | J'ai des installations de stockage à la ferme |

L'agriculteur répondant plutôt aux critères du prix moyen de campagne n'est pas concerné par la réflexion sur la stratégie de commercialisation. Il pourrait arrêter sa lecture après le point 2 suivant.

2. L'importance de connaître son seuil de commercialisation

Le seuil de commercialisation est l'indicateur économique par excellence permettant à tout agriculteur de se situer par rapport au marché. Si son seuil de commercialisation est inférieur au prix du marché alors il est compétitif. Toutes ses dépenses sont couvertes par la vente et il devrait être en mesure de maintenir son entreprise viable. Si au contraire son seuil de commercialisation est supérieur au prix du marché alors il a un problème. Doit-il maintenir cette culture dans son assolement ?, A-t-il des compétences techniques à développer ? A-t-il trop de charges ? Ses annuités ou ses besoins personnels sont-ils trop importants ?

Le seuil de commercialisation est un indicateur précieux pour l'agriculteur qui veut gérer lui-même sa commercialisation. Le seuil de commercialisation correspond au prix de vente qui couvre ses charges,

ses annuités et les prélèvements pour ses besoins personnels.

Cela signifie donc :

- Dès qu'il a la possibilité de vendre à ce prix l'agriculteur devrait vendre. Il sait qu'il a couvert l'ensemble de ses dépenses.
- Ne pas vendre à ce prix en espérant avoir mieux plus tard c'est prendre un risque que le marché baisse et qu'il ne puisse plus obtenir ce prix.
- Tant qu'il n'a pas vendu sa production, parce que son seuil de commercialisation n'est pas atteint, l'agriculteur a besoin d'un outil le protégeant d'une baisse supplémentaire du marché.
- Inversement il a besoin d'un outil lui permettant de

(suite)

ne pas passer à côté d'une hausse du marché qui interviendrait après la conclusion d'une vente.

Les ventes peuvent se faire soit avant la récolte soit après. Cela signifie que dans le premier cas, la campagne n'est pas complètement terminée et l'ensemble des dépenses de la campagne n'est pas complètement connu. Dans le

deuxième cas au contraire, les dépenses de la campagne sont arrêtées et bien connues. L'agriculteur prendra donc ses décisions en fonction d'un seuil de commercialisation soit prévisionnel soit définitif. Il devra être très rigoureux pour ajuster ses prévisions par rapport au seuil de la campagne précédente.

3. Quels outils ai-je à ma disposition ?

3.1 - L'achat d'options sur EURONEXT

Ce positionnement se fait notamment pas l'achat d'options sur le marché d'EURONEXT.

L'option ouvre le droit (et non l'obligation) soit d'acheter (**CALL**) soit de vendre (**PUT**) un contrat de blé sur le marché financier à une date future donnée (**DATE D'EXERCICE**) et à un prix fixé aujourd'hui (**PRIX D'EXERCICE** ou

STRIKE). L'achat de l'option a un coût qu'on appelle la **PRIME**. La valeur de la prime dépend du prix d'exercice, de la volatilité du marché, de l'éloignement de la date d'exercice...

L'option n'est exercée que si elle permet un gain financier. Dans le cas contraire elle n'est pas exercée et la prime a été payée pour rien. C'est le principe de toute assurance.

Exemple 1

| Septembre 2020 : achat d'un call (option d'achat) | | |
|---|---------------|---|
| Prix d'exercice : 165 €/T - Date d'exercice : décembre 2021 – Prime 8 €/T | | |
| Hypothèse 1 | Décembre 2021 | Hypothèse 2 |
| Cotation Euronext = 145 €/T L'option n'est pas exercée car on achèterait un contrat à 165 €/T pour le revendre à 145 €/T | | Cotation Euronext = 185 €/T L'option est exercée car on achète un contrat à 165 €/T pour le revendre à 185 €/T |
| Solde de l'opération : -8 €/T Prix de la prime non exercée. | | Solde de l'opération : +12 €/T (185 -165 -8) |
| L'achat d'un call se fait lorsque l'on anticipe une hausse des cours | | |

Exemple 2

| Septembre 2020 : achat d'un put (option de vente) | | |
|---|---------------|---|
| Prix d'exercice : 165 €/T - Date d'exercice : décembre 2021 – Prime 8 €/T | | |
| Hypothèse 1 | Décembre 2021 | Hypothèse 2 |
| Cotation Euronext = 145 €/T L'option est exercée car on vend un contrat à 165 €/T préalablement acheté à 145 €/T | | Cotation Euronext = 185 €/T L'option n'est pas exercée car on vendrait un contrat à 165 €/T préalablement acheté à 185 €/T |
| Solde de l'opération : +12 €/T (165 – 145 -8) | | Solde de l'opération : - 8 €/T Prix de la prime non exercée |
| L'achat d'un put se fait lorsque l'on anticipe une baisse des cours | | |

Gérer le risque «prix» pour mieux commercialiser

3.2 - Coupler vente de physique et achat d'options

Le raisonnement se complique car dans la réalité il faut combiner la vente du physique à la coopérative ou à un courtier avec l'achat d'options sur le marché Euronext. Les prises de décisions peuvent se situer aussi bien avant la récolte qu'après.

Si le physique n'est pas vendu l'agriculteur espère une hausse des cours et craint une baisse. A l'inverse si le physique est vendu, l'agriculteur ne craint plus de baisse des cours mais aimerait profiter d'une éventuelle hausse. Exemples :

L'agriculteur vient de semer son blé en octobre 2020. Il commence à avoir une idée des volumes qui seront

produits et qui sont à couvrir. Il connaît son seuil de commercialisation prévisionnel pour la récolte 2021.

Soit il peut d'ores et déjà signer un contrat de vente du physique (en prenant les précautions nécessaires par rapport aux incertitudes de volumes produits) car le prix couvre son seuil de commercialisation. Il va donc prendre des call pour ne pas passer à côté d'une éventuelle hausse des cours. Le prix de vente du physique doit couvrir son seuil de commercialisation + la prime du call.

Soit les prix proposés pour le physique ne sont pas intéressants. Il ne vend rien par avance mais va prendre des put pour se couvrir contre une éventuelle baisse des cours qui l'éloignerait encore plus de son seuil de commercialisation.

Exemple 1 : le physique est vendu dès que mon seuil de commercialisation est couvert. Avant ou après récolte.

| En octobre 2020 - Seuil de commercialisation = 155 €/T | | |
|--|---------------------------------|--|
| Vente du physique à 163 €/T | | |
| Achat de call échéance décembre 2021, prix d'exercice 185 €/T, prime 8 €/T | | |
| Les prix baissent Cotation Euronext 170 €/T Le call n'est pas exercé | En décembre 2021 | Les prix montent Cotation Euronext 195 €/T Le call est exercé |
| Physique vendu 163 €/T Coût du call -8 €/T | | Physique vendu 163 €/T Gain sur Euronext 195 – 185 = +10 €/T Coût du call -8 €/T |
| Bilan final 155 €/T | | Bilan final 165 €/T |
| J'ai vendu le physique dès que mon seuil de commercialisation était couvert et je n'ai pu faire mieux car le marché était baissier. Mais si je n'avais pas vendu le physique en espérant de meilleurs prix j'aurais subi la baisse et n'aurais pas couvert mon seuil de commercialisation. | | J'ai vendu le physique dès que mon seuil de commercialisation était couvert et j'ai pu profiter de la hausse du marché grâce à l'achat de call |

(suite)

Exemple 2 : Le physique n'est pas vendu car mon seuil de commercialisation n'est pas couvert.

| En octobre 2020 – Seuil de commercialisation = 155 €/T Propositions pour le physique à 150 €/T. Je ne vends pas Achat de put échéance décembre 2021, prix d'exercice 172 €/T, prime 7€/T | | |
|---|---------------------------------|--|
| Les prix baissent Proposition pour le physique 140 €/T Cotation EURONEXT 162 €/T Le put peut être exercé | En décembre 2021 | Les prix montent Proposition pour le physique à 162 €/T Cotation EURONEXT 184 €/T Le put n'est pas exercé |
| <u>Hypothèse 1</u> J'ai besoin de trésorerie je vends le physique à 140 €/T Gain sur EURONEXT 172 – 162 = +10 €/T Coût du call -7 | | Vente du physique à 162 €/T Coût du put -7 €/T |
| Bilan final 143 €/T | | Bilan final 155 €/T |
| <u>Hypothèse 2</u> Je n'ai pas besoin de trésorerie je garde mon stock de blé. J'attends une amélioration des marchés. Je reste donc couvert sur EURONEXT Soit je « roule » ma position sur EURONEXT en décalant mon put sur une échéance plus lointaine, soit j'exerce mon put (cf. hyp.1) et reprends un nouveau put si la prime est faible. | | |
| Si le marché reste durablement bas pas de miracle avec EURONEXT qui reste en lien avec le marché du grain. Je dois faire des économies pour réduire mon seuil de commercialisation. | | Le marché s'est amélioré tardivement. Le put m'a permis d'attendre pour vendre à un moment plus favorable tout en me protégeant contre une éventuelle baisse. |

4. Quelques conseils pratiques

4.1 - Maitriser les données économiques et financières de son entreprise

L'exploitant doit être en mesure de calculer son seuil de commercialisation. Il doit pour cela connaître ses dépenses et leurs variations possibles. Il doit faire la différence entre charges (prises en compte pour le calcul du coût de production) et dépenses (prises en compte pour le calcul du seuil de commercialisation). Il doit savoir ou chercher les informations dans sa comptabilité.

L'exploitant doit également bien connaître la solidité financière de son exploitation par l'analyse de quelques ratios de son bilan. Quelle marge d'erreur a-t-il ? A partir de quelle perte de rendement et/ou baisse de prix puise-t-il trop dans son fonds de roulement et met-il son exploitation

en danger ? Peut-il se permettre le luxe de spéculer un peu ou doit-il sécuriser au maximum ?

L'exploitant doit enfin maîtriser sa trésorerie. Quelles seront ses évolutions au cours de la campagne ? Quand devra-t-il vendre pour faire face à des besoins de trésorerie ? Pour cela la maîtrise d'un budget de trésorerie est un plus.

4.2 - Se former, s'informer

Vous l'aurez compris un minimum de formation est nécessaire pour être en mesure d'intervenir sur le marché EURONEXT. Se former pour bien comprendre son fonctionnement, les différentes options possibles, le contenu des différents contrats (blé, maïs, colza...), le passage des ordres qui se fait par téléphone. Se former pour être capable de décrypter

Gérer le risque «prix» pour mieux commercialiser

les informations que l'on reçoit et en tirer une stratégie de commercialisation.

Face à la multitude d'informations qui nous parviennent il est conseillé de choisir une ou deux sources d'informations fiables qui analysent et synthétisent les données du marché. Ces sources doivent analyser l'évolution de l'offre et de la demande ainsi que les données conjoncturelles extérieures au marché qui influencent ses variations. Elles doivent également donner une analyse d'EURONEXT avec des techniques d'analyses spécifiques aux marchés financiers.

Pour tout cela il faut bien évidemment se donner du temps. Du temps pour se former. Du temps pour analyser et comprendre l'information. Le suivi de l'information sera régulier, au moins une fois par semaine ?

4.3 - Se préparer

Il est important de se préparer à la prise de décision. Pour être capable de réagir vite face aux à-coups du marché, pour ne pas agir sous le coup de l'émotion, pour réduire le stress au moment d'une prise de décision, mieux vaut anticiper et se donner des points de repères indiquant qu'il est temps d'agir.

- Il faut d'abord organiser la logistique de livraison : quels volumes vendre, y a-t-il des lots de qualités différentes, stockage à la ferme ou chez l'OS... ?
- Quels OS ou négociant vais-je contacter au cours de la campagne, quelles sont leurs attentes et conditions de vente ?
- Quelles stratégies de ventes vais-je utiliser. Vente au prix moyen de campagne ou au prix de marché ? Peut-être est-il prudent de faire un mix des deux. Prix moyen de campagne pour certaines cultures et prix de marché pour d'autres. Cela permet de ne pas avoir à suivre les évolutions du marché pour toutes les cultures.
- Il convient également de bien définir les capacités et limites financières de l'exploitation. Quand aurai-je des besoins de trésorerie qui nécessiteront de réaliser une vente ? Quel budget maximum allouer aux frais d'intervention sur EURONEXT ?
- Préparer un tableau de bord qui permettra de suivre l'évolution des ventes réalisées et des positions ouvertes. Ce tableau doit être simple à renseigner sinon il ne sera pas utilisé. Il est préférable qu'il soit réfléchi et conçu par l'exploitant afin qu'en cours de campagne l'information fournie soit parfaitement maîtrisée et comprise.
- Idéalement ce tableau de bord devrait présenter la stratégie de vente prévue avant le démarrage de la campagne : périodes de ventes, volumes vendus, prix attendus, options prises sur EURONEXT. Ainsi l'exploitant saura à tout moment et rapidement où il en est par rapport à ses prévisions.

Enfin il est surtout important de bien connaître le seuil de commercialisation de chaque culture. Ce sera dans un premier temps un calcul prévisionnel sur la base des données des années antérieures. Mais il sera nécessaire d'actualiser régulièrement ce calcul dès que le rendement ou certaines dépenses seront connus de manière définitive. Il est possible d'utiliser des tableaux de décision faisant évoluer le seuil de commercialisation en fonction de différents niveaux de rendements ou de dépenses (Cf pages cultures). Bien évidemment c'est une information importante qui devra apparaître sur le tableau de bord.

4.4 - Respecter un plan d'action et suivre l'évolution de ses positions

La principale difficulté rencontrée au moment de devoir prendre une décision est la crainte de vendre trop tôt et de perdre du chiffre d'affaires. Or à force de trop attendre on finit par vendre au plus mauvais moment. Il sera utile de :

- Ne pas chercher le pic mais garder un objectif raisonnable. Par exemple chercher à être dans le 1/3 supérieur de la campagne. Raisonner en chiffre d'affaires /ha peut aider à relativiser les derniers euros recherchés. On attendra davantage pour vendre à 175 €/T alors que l'on a déjà 170 €/T que pour passer de 1360 €/Ha (8T x 170€) à 1400 €/Ha (8T x 175€)
- Respecter les périodes de ventes prédéfinies à partir du moment où les conditions prévues sont atteintes. Le plan prédéfini respectait l'équilibre financier de l'exploitation. Ne pas le respecter c'est se mettre en situation de risque.
- Accepter le fractionnement des ventes qui permet de limiter les risques et le stress. Si l'on a déjà vendu 50 ou 60% de sa récolte en couvrant son seuil de commercialisation on est plus serein pour la suite de la campagne que si rien n'était encore vendu.
- S'obliger à prendre du temps régulièrement pour faire le point sur ses positions et les évolutions du marché.

4.5 - Analyser pour améliorer

Il est important de prendre des notes au moment des prises de décisions. Quelles sont les raisons qui ont conduit à prendre telle ou telle décision ? Cela permettra en fin de campagne d'analyser les décisions prises au vu des résultats obtenus et, soit de ne pas reproduire dans le futur les mêmes erreurs soit de reprendre une conduite qui s'est révélée gagnante.

Il est également utile de calculer en fin de campagne le prix de vente final, couvertures sur EURONEXT comprises, et de chiffrer l'impact global de la culture sur la situation financière de l'exploitation. Cela permettra par la suite de mesurer plus facilement les enjeux des décisions de vente.

PAC, une période transitoire avant une prochaine réforme ?

Pour la dernière année de programmation de la PAC, les dispositions réglementaires qui dessinent le cadre de mise en œuvre ne connaissent pas d'évolutions majeures.

A noter toutefois que le budget européen finançant la campagne d'aides directes 2020 est en cours de négociation. En fonction de l'issue de ces négociations, des ajustements sont susceptibles d'intervenir au moment du paiement au titre des DPB (et de toutes les aides directes) via le mécanisme de la discipline financière.

Si le budget est en baisse, le paiement au titre des DPB sera moindre en raison d'un plus fort taux de discipline financière.

La principale nouveauté pour 2020 tient à la crise sanitaire du COVID-19, avec le report de la date limite de dépôt des déclarations PAC pour les aides surfaciques, du 15 avril au 15 juin. Toutefois, d'après le communiqué du Ministère de l'Agriculture en date du 1^{er} avril, la date du 15 mai « reste celle à laquelle seront appréciés les engagements du demandeur, notamment en ce qui concerne la date à laquelle les parcelles déclarées sont à disposition de l'exploitant. »

La campagne PAC 2020 est également impactée par la décision du Gouvernement français de mise en place de Zones de Non Traitement, à prendre en compte dans les déclarations.

S'il s'agit bien de la dernière année de programmation pour la PAC 2014-2020, l'impossibilité pour les institutions de l'Union européenne de boucler la réforme de la PAC

post 2020 avant les élections européennes de mai 2019, oblige à la mise en place d'une période transitoire.

Solution déjà privilégiée lors de la transition avec la réforme actuelle de la PAC, celle-ci devrait durer au moins un an, peut-être deux, avec un maintien des dispositifs techniques.

Les contours de la future PAC

Les réformes se suivent et se ressemblent. Tout comme les négociations qui ont abouti au cadre actuel, la future PAC devrait être le résultat d'une réforme adoptée au forceps. Les premières annonces sur la future réforme actuellement en discussion inquiète et ses contours peinent à se dessiner.

Pour rappel, les propositions de la désormais ex-Commission européenne sur le fond de la réforme et le budget qui doit l'accompagner, formulées en 2018, prévoient notamment :

- Une baisse de 5 % du budget alloué à la PAC en euros (à prix courants), non démentie par la nouvelle Gouvernance européenne
- Une forte subsidiarité à travers la définition par les Etats membres de plans stratégiques nationaux ou régionaux, en suivant les objectifs définis par Bruxelles en amont (par exemple, « accroître la compétitivité », « répondre aux questions environnementales »)

PAC, une période transitoire avant une prochaine réforme ?

- Une réforme du verdissement avec la mise en place d'éco-schemes ou programmes écologiques ciblant l'environnement et l'adaptation au changement climatique sur le 1^{er} pilier
- Un soutien important à l'innovation à travers le programme H2020.

Depuis, les incertitudes sur l'avenir du Brexit, l'incapacité à doter l'Union européenne d'un cadre financier européen cohérent, les élections européennes et les difficultés de la nouvelle Commission européenne ont remis les

sur les aspects techniques et politiques de la réforme mais sur les besoins de réforme.

Pourtant, les risques de renationalisation de la PAC et de distorsion avec la mise en place de plans stratégiques nationaux, ainsi que la baisse annoncée du budget constituent les principales inquiétudes qui pèsent sur la future réforme de la PAC.

Le Parlement européen a adopté le 15 mai son mandat de négociation sur le règlement transitoire pour la Pac en 2021 (et vraisemblablement en 2022 compte tenu



discussions sur la réforme de la PAC au plus bas du calendrier européen.

Et la crise sanitaire du COVID-19 ne devrait pas arranger ce constat, sauf à remettre la question de la sécurité et de l'autonomie alimentaire au cœur des préoccupations européennes.

La consultation publique lancée par le Gouvernement sur l'avenir a été suspendue dans ce contexte.

Au point que les discussions sur le sujet ne portent plus

du retard pris par les discussions sur le cadre financier pluriannuel de l'UE) ouvrant la voie à des discussions interinstitutionnelles en « trilogues » qui doivent débuter le 20 mai. Les États membres de l'UE avaient, eux, déjà arrêté leur position sur ce dossier.

La présidence croate espérait parvenir à un accord final entre les institutions européennes avant la fin juin, à défaut l'Allemagne qui préside l'UE pour les 6 mois à venir en aura la charge.



Rapport « Agriculture 2050 »

Un exercice prospectif du CGAAER pour un panorama de l'agriculture française en 2035 et 4 scénarii à horizon 2050

Le Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) a publié le 5 mars 2020, un rapport prospectif intitulé « Agri 2050 : une prospective des agricultures et des forêts françaises ».

Cet exercice prospectif à visée de long terme du CGAAER a débouché sur l'élaboration d'une image de l'agriculture française en 2035 et sur la construction de 4 scénarii pour les agricultures et les forêts françaises à horizon 2050. Il prend un sens tout particulier dans le contexte de crise sanitaire du COVID-19 et ses conséquences, à court, moyen et long terme, sur notre économie et notre société.

L'agriculture française en 2035

Dans une formule schématique, selon les 10 experts à la base de ce rapport, notre agriculture française ressemblerait en 2035 à « **une agriculture cherchant à répondre en priorité à la demande locale de qualité** » :

- la question agricole aurait disparue de l'agenda politique national, européen et international au profit de politiques agricoles régionales et d'une reterritorialisation de l'agriculture. Au point, que la vocation exportatrice de l'agriculture française ne sera « plus revendiquée et occultée au nom de la promotion d'un modèle non-productiviste »
- les transitions « technologiques » seraient mieux acceptées au nom du développement durable
- diversité d'agricultures autour de deux grandes orientations : « des agricultures locales non productivistes démondialisées » qui dominent en nombre et des « agricultures de firmes » présentes aussi bien sur les marchés locaux qu'à l'exportation

Dans cette photographie de l'agriculture française à horizon 2035, selon le CGAAER, entre 2016 et 2030, une exploitation sur cinq aurait disparu, « contribuant à limiter la diminution du revenu moyen des exploitants au cours des dernières années ». Ces évolutions auraient des conséquences sur les formes juridiques des entreprises agricoles, avec un développement des formes sociétaires à l'inverse des exploitations individuelles devenues minoritaire.

Scénarii à l'horizon 2050

Tout exercice prospectif de ce type revêt une part d'incertitudes et doit être appréhendé comme tel. Basé sur un travail bibliographique et d'entretiens, ces réflexions ont le mérite d'analyser l'évolution du rapport entre l'agriculture et son environnement et réinterroger les modèles agricoles et les politiques publiques.

Ainsi, dans la lignée de ce travail, les auteurs du rapport se sont lancés dans un exercice exploratoire et ont élaboré 4 scénarii :



Rapport « Agriculture 2050 » (suite)



1 « Sobriété savante », où l'avènement d'une société de l'éthique conduit à une activité agricole fondée sur la connaissance et la technologie, respectueuse de l'environnement, diversifiée, ancrée dans les territoires et fortement soutenue socialement.

D'après les auteurs, dans ce scénario, « les effets conjugués des avancées scientifiques et technologiques, de la prise en compte systématique des préoccupations environnementales et de l'avènement d'une société de l'éthique conduisent en 2050 à une activité agricole fondée sur la connaissance et la technologie, respectueuse de l'environnement, diversifiée, ancrée dans les territoires et fortement soutenue socialement ».

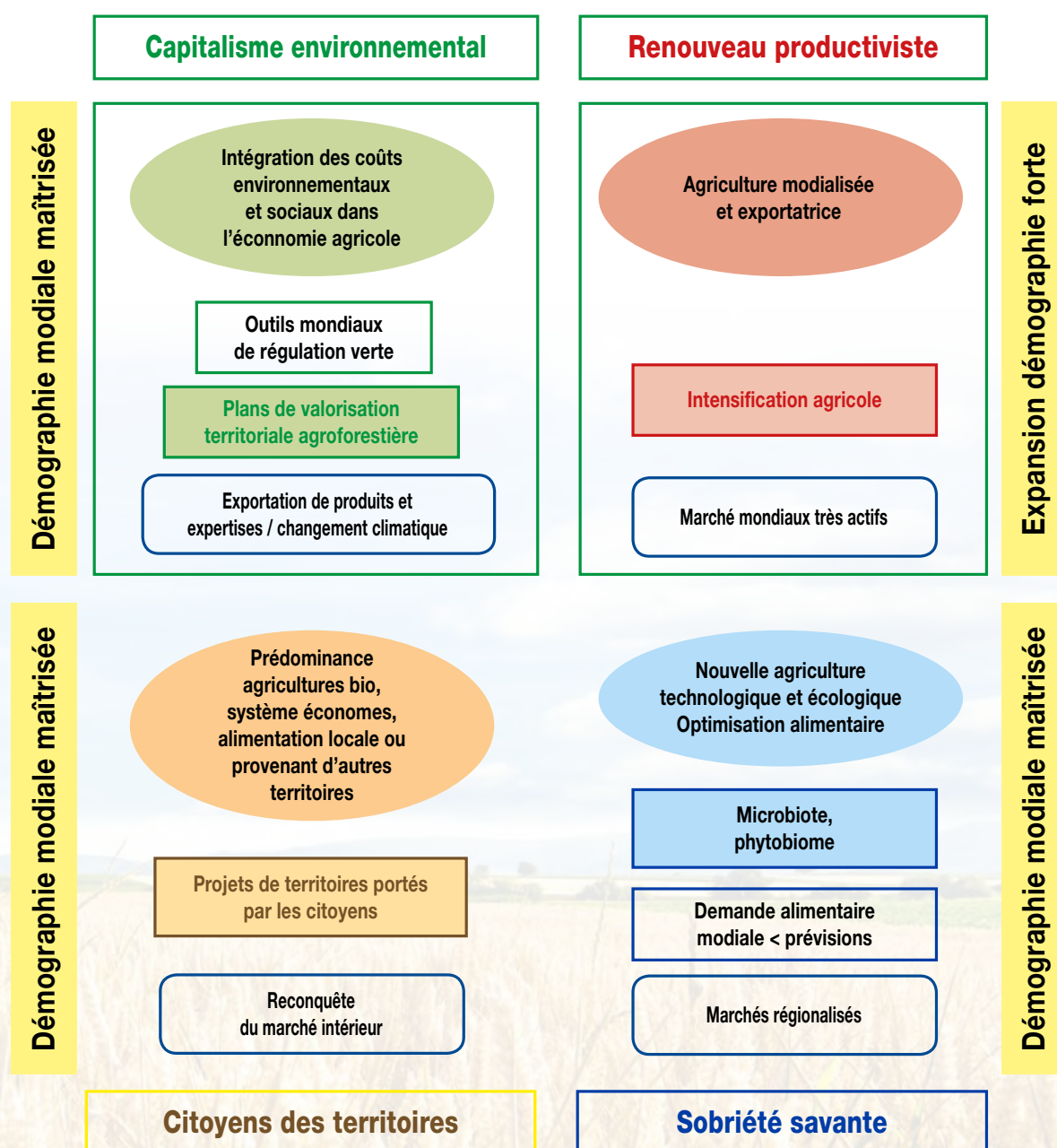
2 « Capitalisme environnemental », où la lutte contre le changement climatique devient une priorité absolue grâce à la mobilisation générale des acteurs industriels, financiers et institutionnels pour une nouvelle économie environnementale et sociale, portée par le marché. Selon ce scénario, les dérèglements climatiques et à la dégradation de la biodiversité s'accompagnent d'une « éthique des rapports de l'homme à l'environnement, aux autres et au monde ». Une nouvelle gouvernance verrait le jour, avec une économie structurée par « l'intégration systématique des coûts environnementaux et sociaux dans les échanges et les choix d'investissement ».

3 « Nouveau productiviste », où une nouvelle agriculture décomplexée, plus intensive et compétitive, tout en assurant une gestion durable des ressources, est favorisée par les évolutions scientifiques et techniques. Dans un contexte de libéralisation et de développement des marchés mondiaux agricoles et alimentaires, la sécurité alimentaire constitue un enjeu fort, accompagnée par un « scepticisme » vis-à-vis de la territorialisation de l'agriculture à son apogée dans les années 2035 et sa capacité à répondre au risque de crise alimentaire mondiale.

4 « Citoyens des territoires » où « de plus en plus de citoyens-consommateurs mettent en place de nouveaux modes de gouvernance et des approches contractuelles intra et inter-territoriaux. ». Ce scénario se base sur l'hypothèse que les flux de populations entre la France et le reste du monde d'une part se réduiront, et que l'intensité de mobilité entre les territoires français diminuera également. Cette évolution s'accompagnerait d'une spécialisation forte des agriculteurs en fonction des territoires, de la montée en puissance de nouvelles productions et de nouveaux modes de gouvernance basés sur la concertation et la co-élaboration de solutions. Selon les auteurs, « les territoires sont confrontés à la nécessité de trouver des voies d'adaptation et de transformation induisant une très forte différenciation des agricultures. ».

Aucune hiérarchie entre ces 4 scénarii n'est faite par les auteurs du rapport. **En revanche, ceux-ci insistent, et c'est un point commun à ces 4 scénarii, sur le rôle de l'action publique dans le devenir de l'agriculture.** Les politiques publiques doivent accompagner l'agriculture dans ses évolutions pour s'adapter notamment au contexte économique, politique, social évolutif.

Lien vers l'étude complète : <https://agriculture.gouv.fr/agri-2050-une-prospective-des-agricultures-et-des-forets-francaises>.



Source : Rapport Agri 2050 : une prospective des agricultures et des forêts françaises, CGAAER n°18066, consulté le 4 mai 2020, p.32
 : <https://agriculture.gouv.fr/agri-2050-une-prospective-des-agricultures-et-des-forets-francaises>

Assolement & Stratégie 2020

a été réalisé par les collaborateurs :

- d'AS77 AGC (Conseillers de gestion)
- des services Agronomie (Conseillers techniques) et Vie de l'Entreprise (Conseillers de gestion) de la Chambre d'agriculture de Région Ile-de-France
- du CAERIF (Experts-Comptables et Comptables)

AS77 AGC

418 rue Aristide Briand
77350 LE MEE-SUR-SEINE
Tél : 01.64.79.30.03
contact@as77.fr

Chambre d'Agriculture de Région Ile-de-France

Service Agronomie
418 rue Aristide Briand
77350 LE MEE-SUR-SEINE
Tél : 01.64.79.30.75
agronomie@idf.chambagri.fr

Service Vie de l'Entreprise
2 Avenue Jeanne d'Arc
78153 LE CHESNAY CEDEX
Tel : 01.39.23.42.32
entreprise@idf.chambagri.fr

CAERIF

2 Avenue Jeanne d'Arc
78 153 LE CHESNAY CEDEX
Tel : 01.39.23.42.04
contact@caerif.fr