

# Externaliser le travail de la luzerne pour créer un collectif local

Des arrangements gagnant-gagnant avec des éleveurs pour créer et entretenir un lien de proximité



Externalisation | Réseau local | Autre mode de coopération

## Bénéfice de la solution

- **Solution très simple : peu de démarches, pas d'investissement**
- **Délégation des décisions et du travail sur la luzerne**
- **Création d'un réseau d'échange**



## Jérémie LECOURT (72)

1 UTH exploitant individuel  
100 ha et 45 truies naisseur engraisseur en agriculture biologique



Après avoir été salarié agricole chez ses parents, Jérémie s'installe en reprenant leur exploitation en 2014. Elle compte alors 100 ha, répartis sur 2 sites, et un atelier porcin de 70 truies NE, en Label Porc Sarthois (LPS). En 2017, il convertit l'ensemble à l'agriculture biologique et réduit la taille de l'élevage à 45 truies, toujours en NE.

Ayant besoin de légumineuses en tête de rotation, il propose à son voisin, Pierre, de lui vendre de la luzerne pour alimenter les bovins de son élevage laitier. Il renouvelle le même type de partenariat sur son deuxième site, avec d'autres éleveurs. Le tout concerne 20 ha de luzerne.



Même si je me sens bien dans mon projet, en étant seul, sur une ferme à l'écart des centres urbains, le **sentiment d'isolement** pourrait facilement prendre le dessus et être difficile à supporter en cas de surcharge mentale. Ce partenariat m'a permis de créer **un réseau**, d'échanger des expériences et des compétences, notamment avec Pierre. Son contact et, plus globalement les échanges avec les autres éleveurs, m'ont permis de rompre cette solitude tout en bénéficiant de leurs conseils.

Concernant la luzerne, **toutes les décisions techniques sont prises par mes partenaires**, de la variété à planter jusqu'à la récolte et, **hormis l'implantation, que je réalise moi-même, ils vont se charger de tous les travaux culturaux**. Je suis leurs indications, même pour le semis, car ils s'y connaissent de toute façon bien mieux que moi. La luzerne est vendue sur pied, selon les barèmes établis localement.

Mais ce partenariat n'est pas apparu subitement. La mise en relation avait été facilitée par le fait que nous sommes **plusieurs à nous être installés ou nous être convertis à la bio en même temps** : un groupe d'agriculteurs bio a ensuite été constitué et a débouché sur la création d'une CUMA qui a réuni 5 agriculteurs pour acquérir du matériel spécifique (ex : herse étrille), ce qui démultiplie encore un peu plus les occasions de se rencontrer.

**Le principe étant tellement simple**, il n'y a pas besoin de formalisme et **il peut être reconduit tant que nous nous faisons confiance**. Pierre va partir en retraite mais je sais déjà que son successeur va continuer sur le même principe ...

## Des petits arrangements gagnant-gagnant avec des éleveurs pour créer et entretenir un lien de proximité



### Avantages

- **Réponse à des besoins techniques différents mais complémentaires** entre cultivateurs et éleveurs : alimentation pour les uns, agronomie pour les autres
- **Ne pas s'encombrer** d'une activité certes utile mais pour laquelle les compétences ne sont pas acquises
- Création d'un **partenariat malgré des affinités de production à priori différentes**
- **Sentiment d'isolement amoindri**



### Limites

- **Perte de sa liberté de décision** dans la conduite d'une partie de ses activités
- **L'absence de formalisme** n'assure pas systématiquement la qualité du travail et la pérennité des accords

### A noter

- **Difficulté de mise en œuvre**  
**Facile** / Complexe / Très complexe
- **Temps de mise en œuvre**  
Immédiat / **Sur la campagne** / Plus d'un an
- **Coût d'investissement et de fonctionnement**  
**< 5 000 €** / De 5 000 à 20 000 € / **> 20 000 €**

### Conditions de réussite

- Se faire **confiance** et **accepter d'externaliser son pouvoir de décision** sur la culture externalisée.
- Trouver les **complémentarités** dans ce qui va manquer chez les uns et chez les autres pour les associer et construire le ou les partenariat(s)
- **Prioriser le travail à accomplir sur l'activité externalisée** pour garantir la poursuite du partenariat
- **Contractualiser** pour assurer la qualité du travail et pérenniser le partenariat ...

### Contact

**Olivier MARTINEAU** – 06 74 95 52 06 – olivier.martineau@pl.chambagri.fr

Financé par