



LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA MOSELLE À VOTRE SERVICE

Accueil du public
à Metz, 64 avenue André Malraux
du lundi au jeudi :
de 8h à 12h et de 13h15 à 17h
Le vendredi :
de 8h à 12h et de 13h15 à 16h15

Dans les bureaux décentralisés, sur RDV
Morhange, 2 rue du Pratel
Tél. 03 87 66 12 30
Sarrebouurg, 33 rue du Général De Gaulle
Tél. 03 87 66 04 41
(sauf mercredi après-midi)

Alerte Entreprises

Phénomène national de vols de Gps agricoles, en particulier depuis le début de l'été. Les marques John Deere et Trimble sont les plus prisées.

Alerte entreprise est un dispositif d'alerte par SMS en temps réel.

Basé sur une convention signée entre d'une part l'État et d'autre part la Chambre de commerce et d'industrie, la Chambre des métiers et de l'artisanat et la Chambre d'agriculture de la Moselle, le dispositif vise à diffuser rapidement des alertes en cas d'actes de malveillance afin d'en prévenir la réitération.

1/ L'exploitant agricole victime d'un délit ou d'une tentative de délit appelle le 17 pour relater les faits (dans un délai ne dépassant pas 24 heures).

2/ La gendarmerie ou la police réceptionne l'appel et décide de lancer l'alerte SMS.

3/ Immédiatement, les forces de l'ordre envoient un SMS collectif aux entreprises inscrites dans le dispositif ALERTE ENTREPRISES (sur des secteurs géographiques ciblés).

4/ Tous les adhérents concernés sont alertés rapidement.

Les coûts d'adhésion au dispositif Alerte Entreprise des exploitations agricoles sont pris en charge par la Chambre d'agriculture de la Moselle. Les exploitants agricoles qui souhaitent adhérer à ce dispositif d'informations peuvent s'inscrire gratuitement en se rendant sur le site www.moselle.chambre-agriculture.fr ou directement sur <https://cda57.central-sms.com>.



Comité de rédaction du 03/08/18 : Antoine Henrion, Président de la Chambre d'Agriculture ; Laurence Herfeld, vice-présidente ; Marie Adamy et Estelle Pochat, élues ; Denis Stragier, Directeur adjoint ; C. Girard, C. Hachet, C. Marconnet, M. Morhain, C. Rettel, A. Touchot.

Le RDI, un outil de mise en relation entre cédants et repreneurs

Les pouvoirs publics ont confié aux Chambres départementales d'agriculture la gestion du Répertoire départemental à l'installation (RDI). Il vise à recenser les cédants sans successeur clairement défini et les porteurs de projets qui recherchent une exploitation pour y réaliser leur installation.

Dans le cadre d'une démarche volontaire et strictement confidentielle, tout exploitant individuel qui souhaite céder son entreprise ou toute société en recherche d'associé peut s'inscrire au RDI. L'inscription se réalise après une rencontre avec un conseiller d'entreprise qui va préciser avec les cédants leurs objectifs quant à la transmission de leur capital d'exploitation et des autres éléments du patrimoine. L'élaboration de cette candidature vise également à donner aux candidats à la reprise potentielle une vision détaillée du projet de cession.

À l'issue de ces entretiens, une offre de cession d'exploitation (ou de capital social) est proposée et validée avant d'être dif-

fusée sur le site internet national www.repertoireinstallation.com. Sur le territoire lorrain, 32 offres de cession sont actuellement disponibles sur un total de 2.736 offres accessibles au niveau national. Le répertoire permet d'accéder à une vision des offres de cession sur l'ensemble des départements, pour celles et ceux qui souhaiteraient devenir agriculteurs sans cibler une localisation particulière.

Une mise en relation et un accompagnement personnalisés

«Les offres d'exploitation sont visibles par tous sur le site internet. Toutefois celles-ci ne sont pas précises sur la localisation ni sur la dénomination de

la structure afin de préserver la confidentialité des exploitants cédants et de leurs associés» déclare Laurent Soucat, correspondant du RDI pour le département de la Moselle. Il ajoute : «Les Chambres d'agriculture ont pour mission de recevoir les candidats qui manifestent de l'intérêt pour une ou plusieurs offres. Notre mission consiste à mesurer la compatibilité potentielle entre les attentes des cédants et celles des candidats à la reprise». Il présente aux repreneurs potentiels les grandes caractéristiques du projet de cession et transmet la candidature aux cédants. En retour, la Chambre d'agriculture informe les candidats de l'intérêt (ou non) manifesté par les cédants pour les rencontrer.

La première rencontre est organisée par le conseiller d'entreprise de la Chambre d'agriculture qui propose ensuite d'accompagner cédants et repreneurs dans la concrétisation de leurs projets. Un audit de cession peut être réalisé pour approfondir et caler le projet de transmission en l'examinant sous l'angle des deux parties. Le rôle du conseiller, appuyé par d'autres spécialistes, est de veiller à la mise en place d'un projet de transmission viable économiquement, dans le respect des objectifs de transmission attendus par les cédants.

Un soutien financier pour les audits

Avec une population active agricole vieillissante, la transmission et le renouvellement des générations en agriculture sont des objectifs déterminants pour l'avenir de la profession et des territoires. Les situations sont contrastées entre les secteurs géographiques, le risque est d'aboutir à des zones de forte déprise, avec une dynamique et un poids économique de l'agriculture affaiblis. Les pouvoirs publics mobilisent des fonds pour soutenir la transmission à travers l'AITA (Aides à l'Installation et à la Transmission en Agriculture). Si la mise en relation par le RDI est totalement gratuite, les audits cession-transmission peuvent être partiellement financés. N'hésitez pas à en parler à votre conseiller d'entreprise et à votre correspondant RDI départemental.

Laurent SOUCAT, conseiller spécialisé expert



Agromonie

Semer des mélanges de variétés en blé d'hiver, plus d'atouts que de limites

Le choix de la variété ou des variétés est toujours délicat, comment savoir si on ne fait pas fausse route.

Pour organiser sa décision, on peut proposer de hiérarchiser les caractéristiques des variétés. Ce qui peut donner le schéma suivant, en classant les critères par ordre d'importance :

Productivité > qualité > date de semis > résistance au froid > germination sur pied > sensibilité maladies > adaptation terres superficielles > production de paille > résistance verse > barbes > sensibilité cécidomyies >...

Sachant que ce classement est à géométrie variable, en fonction de ses priorités.

Au regard de toutes ses exigences, la variété parfaite n'existe pas. Donc, pourquoi ne pas mélanger pour lutter contre les maladies et les ravageurs, pour résister aux aléas climatiques (froid, sécheresse...) et pour réguler la productivité et la qualité ?

L'entrée pour établir ce mélange, doit être le précédent, voire le type de sol.

Prenons l'exemple d'un blé hiver précédent un colza ou des protéagineux, il faudrait :

- au moins 4 variétés différentes avec au maximum une variété sensible septoriose, une sensible rouilles et une sensible à la verse ou

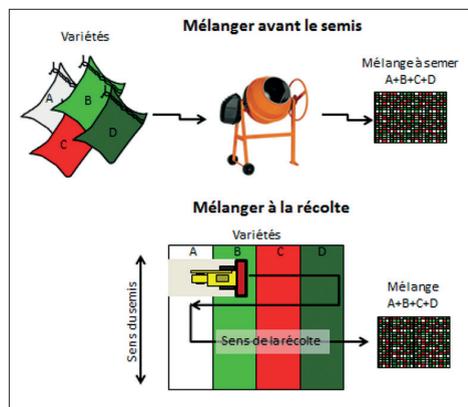
avec au moins une variété tolérante aux cécidomyies et une barbu (si sanglier)

- établir une stratégie de commercial (Bps)
- éviter les trop grandes différences de précocité.

Dans les exploitations où il existe de nombreux précédents (colza, paille, maïs) et une surface de blé faible, cela peut rapidement compliquer la logistique. Mais pour la majorité des situations, la technique est intéressante et a fait ses preuves depuis déjà plusieurs années.

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier reste toujours d'actualité.

Claude RETTEL, responsable du service agro-environnement



Chambre d'agriculture de la Moselle
Service agronomie-environnement
Tél : 03 87 66 12 44
claudette.rettel@moselle.chambagri.fr