

CONSEILLER LES ADHÉRENTS DE COOPÉRATIVES



SOMMAIRE

Edito de Philippe Mangin - Président de Coop de France 4

LE CONSEIL COOPÉRATIF PILIER DE LA RELATION ENTRE LA COOPÉRATIVE ET SES ADHÉRENTS 6

Alsace Lait - Sécuriser les jeunes, par le conseil 8

Le Gouessant - Du contrat de progrès à la valorisation des produits 10

Cuma des Pays de la Loire - Pour accompagner les projets des groupes 12

LA VALEUR AJOUTÉE COMME OBJECTIF DU CONSEIL COOPÉRATIF 14

Valfrance - Agri Confiance® structure la démarche de conseil 16

La Dauphinoise - La valeur ajoutée pour ligne de vie 18

Groupe CAL - Conjuguer approche globale et outils de gestion 20

LE CONSEIL COOPÉRATIF POUR DYNAMISER LES TERRITOIRES 22

Fermes de Figeac - L'installation-transmission, défi d'un territoire 24

Limovin - Quand le conseil se construit collectivement 26

Fdcuma 65 - Accompagner les changements collectifs 28

LE CONSEIL POUR LIMITER LA PRISE DE RISQUE 30

Qualisol - Sécuriser les cultures pérennes, par le conseil 32

Limdor - Un verger mutualisé pour aborder le bio 34

LE CONSEIL COOPÉRATIF, POUR UNE AGRICULTURE DURABLE DOUBLEMENT PERFORMANTE 36

Cave de Rauzan - En 3 ans, un hectare sur deux en Agri Confiance® 38

Coopérative de Boisseaux - Le conseil au service de la biodiversité 40

VIVESCIA - Accompagner 8.000 adhérents vers l'agriculture durable 42

L'INNOVATION, MOTEUR DU CONSEIL COOPÉRATIF 44

COREA Poitou-Charentes - En marche vers le conseil stratégique 46

Cap Seine - Un diagnostic innovant pour mieux conseiller 48

Terrena - Des conseillers experts et un suivi personnalisé 50

LES COOPÉRATIVES ENGAGÉES DANS DES PARTENARIATS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT 52

Une trajectoire pour améliorer la durabilité des fermes 54

La filière viande bovine travaille son plan carbone 56

Une licence pro pour les conseillers en agro-écologie 58

TÉMOIGNAGES 60

Vianney Giot (Responsable du développement « matières premières » Malteurop Groupe) 62

Antoine Herth (Député du Bas-Rhin - auteur du rapport sur le biocontrôle) 64

Maryline Filippi (Professeure d'économie - UMR SAD-APT) 66



Philippe MANGIN
Président de Coop de France

LE CONSEIL COOPÉRATIF : UN ATOUT POUR NOTRE AGRICULTURE

Accompagner les adhérents dans l'évolution de leurs exploitations est un élément essentiel de la relation de confiance entre l'agriculteur et sa coopérative. C'est également un maillon indispensable de la stratégie des coopératives pour assurer la pérennité des filières, tout au long de la chaîne de valorisation des produits agricoles.

Guidées par les principes de la responsabilité sociétale des entreprises, les coopératives construisent des projets collectifs visant la triple performance, économique, sociale et environnementale. Ces projets répondent aux attentes des clients, consommateurs, et plus généralement des citoyens. Aux côtés des autres acteurs du conseil, le conseiller de la coopérative fait le lien entre le projet individuel de l'agriculteur-coopérateur et les réalités et contraintes des filières et des territoires.

Je vous invite à partir à la découverte de ce document qui témoigne de la grande diversité d'approche dont font preuve au quotidien les entreprises pour s'adapter à leur contexte et aux attentes de leurs adhérents. Préconisation technique dans le cadre d'un cahier des charges qualité, approche globale d'un projet d'investissement, réponses aux enjeux de l'installation sur un territoire, accompagnement de l'innovation... Ces nombreux exemples montrent ce qui fait la richesse de nos entreprises au service du développement économique des agriculteurs-coopérateurs.



LE CONSEIL COOPÉRATIF PILIER DE LA RELATION ENTRE LA COOPÉRATIVE ET SES ADHÉRENTS



ACTIVITES :

Union de coopératives de services aux entreprises laitières (13 coopératives impliquées) : formation, suivis technico-économiques, conseil en élevage

22 salariés dont **18** ingénieurs « experts-consultants ».



Collecte : **135** millions de litres de lait
270 producteurs
270 salariés
120 M€ de chiffre d'affaires

Sécuriser les jeunes, par le conseil

Avec le concours du BTPL⁽¹⁾, la coopérative a mis en place une action-formation pour conforter les objectifs de revenu et de pérennité des jeunes producteurs.

« En lançant cette initiative à destination des jeunes, la coopérative Alsace Lait poursuivait un double objectif : les aider à se doter d'atouts pour réussir pleinement, dans la durée, leur projet d'éleveur, et s'assurer que les litrages qui leur sont attribués seront produits et bien produits... », explique Marc Wittersheim, directeur-adjoint du BTPL. Les nouveaux éleveurs ciblés par cette action - 13 à ce jour - ont en commun d'une part, d'avoir reçu au moins 120.000 litres de quota de lait de la part de la coopérative et d'autre part, d'être rentrés comme associés dans des structures d'exploitations plutôt jeunes.

« L'idée était de renforcer leur connaissance de la coopérative, de ses projets et de ses orientations dans une période marquée par l'après-quotas, mais aussi leur compréhension de la manière dont se forme le revenu en production laitière. »

OBJECTIF DURABILITÉ

L'initiative repose sur deux jours non consécutifs de formation, articulés autour de la méthode « Ecolait/Idele » de calcul du prix d'équilibre du lait. « Nous déclinons, en l'adaptant, la formation nationale « Mon revenu, mieux le comprendre pour l'améliorer ». Entre les deux journées, est réalisé un diagnostic individuel de chaque élevage. Il permet à chaque stagiaire d'élaborer un plan d'actions d'amélioration qui lui est propre. « Une attention particulière est apportée aux leviers d'action contribuant à la durabilité de l'exploitation dans un contexte où l'agro-écologie devient un marqueur. Par exemple, agir sur l'état sanitaire du troupeau permet à la fois de réduire les coûts vétérinaires et le recours aux antibiotiques. Il en est de même de la réduction des intrants sur les fourrages qui, bien conduits, contribuent à renforcer l'autonomie de l'élevage. » Cette approche est encouragée par des financements spécifiques en provenance du fonds de formation « Vivéa » et de FranceAgriMer.

En cours de formation, une rencontre avec le président d'Alsace-Lait donne en outre à ces jeunes la possibilité d'échanger afin de vérifier l'adéquation entre le projet de chacun et la stratégie de sa laiterie. La formation et les diagnostics sont réalisés conjointement par l'ingénieur du service de production de la coopérative et celui du BTPL affecté à temps plein à Alsace lait.

(1) Bureau Technique de Promotion Laitière.

TÉMOIGNAGE

« Une entrée pour le suivi et les conseils ultérieurs »

« L'intérêt de cette démarche est évidemment d'apporter au jeune installé, une meilleure connaissance du coût de production de son lait parce qu'il l'aura lui-même décortiqué en détail, et de détecter les voies d'amélioration. Parallèlement, le temps de cette formation constitue une entrée privilégiée pour mettre en place un suivi. D'ores et déjà, la plupart des stagiaires ont souhaité se revoir dans un an afin d'actualiser les plans d'action de chacun. On a en outre la certitude que les conseils et suivis proposés ultérieurement vont faire mouche puisqu'ils vont s'adapter au projet individuel clairement identifié par chacun de ces jeunes, et connu de leur conseiller. Cette dynamique peut se prolonger par des groupes de projet sur des points devenus clés en production laitière, comme la réflexion sur l'embauche d'un salarié, ou encore la gestion des relations humaines au sein des structures sociétaires, des domaines dans lesquels nous avons développé notre expertise ces dernières années. »



ACTIVITÉS :

Spécialisée en Nutrition Animale

4000 adhérents

715 Salariés

643 M€ de chiffre d'affaires

Du contrat de progrès à la valorisation des produits

La coopérative mène une démarche de suivi interactive confortée par des outils de simulation. Un réseau - « Les Fermes des 4 Soleils » - prolonge cette dynamique jusqu'à la communication client.

« Notre approche du conseil a d'abord pour objet de répondre aux attentes premières des adhérents : améliorer leurs performances technico-économiques pour conforter leur revenu et pérenniser leurs exploitations. » explique Olivier Quentric, animateur au service « porcs » à la coopérative Le Gouessant.

150 € EN PLUS PAR TRUIE ET PAR AN

Depuis 2008, la coopérative a mis en place un suivi personnalisé, destiné aux adhérents et adapté à chaque production : le contrat de progrès. « En porcs une centaine d'éleveurs (sur 300) y a adhéré. » Partant du potentiel de l'exploitation et des objectifs de l'éleveur, le conseil s'appuie sur un plan d'action ciblant les objectifs les plus rentables à court terme. Il est révisé annuellement et suivi, au jour le jour, au moyen de tableaux de bord. « Nous avons, en particulier, mis en place, via notre extranet, des outils de gestion très simples, partagés à distance entre l'éleveur et son technicien. »

C'est le cas du logiciel baptisé STI (Suivi Technique Immédiat) : il permet de suivre en continu les performances de chaque lot, de l'insémination jusqu'à la vente des porcs charcutiers ; et ce à chaque étape (prolificité des truies, GMQ, taux de pertes, plus value etc...). L'ambition n'est pas de remplacer les outils comme la GTTT (Gestion Technique des Troupeaux de Truies) mais de gagner en réactivité des décisions. Il est assorti d'outils de simulation, par exemple pour anticiper ou valider les effets de tel ou tel changement en termes d'alimentation, de génétique... Et leurs conséquences sur le compte d'exploitation.

« Chez les producteurs de porcs qui y adhèrent, le contrat de progrès s'est traduit par un gain technico-économique de 150 €/truite/an, soit 30.000 € sur un élevage de 200 truies naisseur-engraisseur, à conjoncture équivalente. »

UNE MARQUE POUR VALORISER LA DÉMARCHE

Une formation à l'utilisation de ces outils a été réalisée auprès des techniciens et des éleveurs. Leur intérêt et leur pertinence dans l'analyse des élevages renforcent la motivation des uns et des autres pour les utiliser.

Parallèlement, en 2012, la coopérative a créé un réseau de fermes de références : « Les Fermes des 4 Soleils ». « Il s'agit d'exploitations ayant souscrit un contrat de progrès - vu ici comme un gage de leur professionnalisme - et dont les tableaux de bord sont valorisés pour bâtir des indicateurs et appuyer nos démarches de suivi. Ces agriculteurs, dont les fermes sont particulièrement bien entretenues, s'engagent à recevoir des visites et à communiquer sur leur métier... Il y a parmi eux des éleveurs de porcs. »

Cette initiative s'est prolongée par la création d'une marque, « Terres de Breizh », dans le but de créer de la valeur ajoutée. Des produits issus des élevages porcins seront bientôt commercialisés sous cette signature.

TÉMOIGNAGE

« Un partenariat entre la coopérative et les adhérents »

« Lorsque l'on veut faire évoluer le système et l'organisation du conseil, l'important est de créer un réel partenariat entre la coopérative et les adhérents. Axé d'abord sur la performance technico-économique, avec des résultats mesurables, le contrat de progrès répond à cet objectif. Il faut aussi tenir compte des particularités de chaque exploitation dans ses dimensions économiques, humaines, environnementales etc. et adapter le conseil en conséquence, ce que permettent les outils mis en place. »

Pour y parvenir, il a fallu amener les éleveurs à mettre en place de nouveaux tableaux de bord et en démontrer l'intérêt. Et parallèlement former les techniciens à cette nouvelle approche et ces nouveaux outils. Sachant qu'ils peuvent faire appel à des « experts » (en bâtiment, sanitaire, juridique, environnement etc.) pour compléter leur action. « A l'usage, et surtout au vu des résultats, les uns et les autres voient bien combien progresser ensemble répond à l'objectif essentiel : assurer la pérennité des exploitations et de la coopérative. »



FRCuma Ovest et fédérations de proximité des cuma de la Région Pays de la Loire : FDcuma de la Mayenne et Union des cuma des Pays de la Loire (Loire-Atlantique, Maine et Loire, Sarthe et Vendée)

ACTIVITÉS :

Appui aux Cuma, animation, accompagnement de projets collectifs

40 salariés dans les fédérations.

1208 cuma adhérentes en Pays de la Loire

475 emplois à temps plein

114 M€ de chiffre d'affaires

Pour accompagner les projets des groupes

Hypothèses de fusion, complète ou d'activités, embauche d'un premier salarié, changements d'organisation et de gouvernance... Pour réfléchir à ces projets, les cuma de Pays de la Loire bénéficient d'un appui-conseil spécifique.

«Les projets des cuma se diversifient et se complexifient. Ils nécessitent de plus en plus souvent une approche prospective approfondie et de plus long terme qu'hier. Mais parallèlement, le temps de leurs responsables élus est plus compté que jamais. De ce constat est né le dispositif d'audit-conseil que nous leur proposons désormais», explique Hélène Lalo, directrice-adjointe de l'Union des cuma des Pays de la Loire. Sensibilisé à cette problématique, le Conseil Régional soutient cette initiative via le «FRAC» (Fonds régional d'aide au conseil). Il finance ainsi à 80 % cet appui spécifique dont le contenu a été élaboré avec le concours de la FRCUMA Ovest.

Dans la pratique, la prestation d'audit-conseil, mise en place par les fédérations de proximité des 5 départements concernés⁽¹⁾ intervient autour de trois grandes thématiques :

- l'analyse stratégique, par exemple dans les projets de création d'activités nouvelles ou de fusion entre cuma ;
- la création d'emploi au sein d'une ou plusieurs cuma ;
- le diagnostic organisationnel et la gouvernance des cuma (évolution ou renouvellement des responsables etc.)

POUR MIEUX PRENDRE DU RECUL

«Dans cette démarche, la fédération de proximité répond à une question précise de la part d'une cuma, par exemple la demande - assez courante - de conseil pour la construction d'un hangar destiné à stocker du matériel. L'animateur de la fédération cherche alors à comprendre quelle est la problématique que sous-tend cette demande. » Il propose aux responsables de la cuma de réfléchir à la raison pour laquelle ils ont besoin de ce hangar et de préciser leurs besoins à moyen terme.

«De cette manière, il les amène à envisager d'autres hypothèses, et notamment en prenant en compte leur environnement. Par exemple, là où la densité des cuma est forte, pour vérifier si d'autres groupes expriment le même besoin. »

Dans cette phase de diagnostic, l'animateur apporte du recul et sa connaissance du tissu «cumiste» local ou cantonal. «Parfois, cela a conduit à mettre en relation deux cuma ayant le même besoin pour déboucher sur l'idée de construire un hangar commun avec en outre un atelier, deux salariés et une secrétaire...»

L'accompagnement entre alors dans une phase technique. L'animateur se fait coordinateur pour faire intervenir des experts autour de la conception du bâtiment, le choix des fournisseurs, la rédaction des fiches de postes des salariés, la formation des responsables au management... La prestation d'audit conseil va jusqu'à l'évaluation finale du projet ainsi conduit. «Dans cet exemple, c'est bien cette nouvelle forme de conseil qui a permis de concevoir et faire aboutir un projet à la fois plus ambitieux et plus solide sur le long terme. Tout en créant sur le territoire une dynamique probablement porteuse de suites intéressantes...»

(1) Loire-Atlantique, Maine-et-Loire, Mayenne, Sarthe, Vendée.

TÉMOIGNAGE

«Pour le conseiller, poser les bonnes questions»

«Dans ce type d'appui, l'animateur de la fédération de cuma n'est plus là pour donner des conseils, souvent ponctuels, mais se trouve dans une posture d'accompagnement d'un projet, sur un pas de temps défini. Il est là pour poser les bonnes questions, aider la cuma à bâtir des solutions et les mettre en œuvre. Cette nouvelle approche nécessite une formation des animateurs car elle comporte des étapes incontournables et d'abord le recueil d'informations pour élaborer un diagnostic à partager avec les membres de la cuma. Puis l'on construit un plan d'action et l'animateur peut avoir à faire appel à des conseillers experts, au sein du réseau «cuma» ou en dehors. En complément une «boîte à outil», en cours de finalisation, réunira des grilles de diagnostics, des fiches de méthodes permettant de répondre à ces nouvelles problématiques.

Parallèlement, la posture des responsables de cuma se modifie également : ils ont sollicité cet accompagnement, l'ont payé et s'engagent, au bout du compte, sur des réalisations. De ce fait, ils sont plus impliqués et ont aussi plus d'attentes.»



LA VALEUR AJOUTÉE, OBJECTIF DU CONSEIL COOPÉRATIF



ACTIVITÉS :

Collecte de céréales et oléo-protéagineux

800.000 t
dont **480.000 t** de blé

1.300 adhérents

171 salariés

263 M€ de chiffre d'affaires

« Agri Confiance® structure notre démarche de conseil »

Parmi les premières engagées dans la démarche Agri Confiance®, cette coopérative en a fait le socle de son activité de conseil aux agriculteurs. Dans leur diversité.

« Percevant les risques de baisse de prix liés à la PAC 92, nos élus ont opté à l'époque pour la création de filières permettant de générer de la valeur ajoutée », explique Philippe Boëda, responsable du développement chez Valfrance. « Ce choix était cohérent avec la demande de clients importants comme Les Grands Moulins de Paris qui souhaitaient voir émerger de telles filières. Nous y étions d'autant plus sensibles que la position géographique de notre bassin de collecte (Sud Oise et Seine-et-Marne), nous donne vocation à nourrir Paris et sa région de façon durable. Cela correspond enfin à notre souci de réduire l'empreinte environnementale de nos pratiques. »

Pour aborder ces nouveaux défis, la coopérative s'est adaptée : « Jusque-là, pour répondre aux demandes de clients diversifiés, tout, ou presque, se faisait au silo, avec le travail du grain... Désormais tout commence bien plus en amont, chez l'agriculteur. Le travail en filière induit ainsi une approche du conseil terrain intégrant les dimensions économiques, environnementales, et, maintenant, sociétales... »

« NOTRE COLONNE VERTÉBRALE »

Valfrance a ainsi commencé à travailler, chez des sociétaires volontaires, autour d'un cahier des charges blé, vulgarisant le fractionnement d'azote en 3 apports pour obtenir, de façon régulière, un taux de protéine adapté aux exigences de la panification française. Son engagement dans Agri Confiance® - le dispositif de certification créé par la coopération agricole - date de cette période. « Pour nous, Agri Confiance® n'est ni un label ni un but à atteindre mais un mouvement, une dynamique de progrès qui facilite l'adaptation de notre coopérative à un environnement qui bouge. C'est en quelque sorte la colonne vertébrale de notre activité de conseil : elle nous permet de répondre, de façon fiable, à des cahiers des charges exigeants et diversifiés, mobilisant un nombre important de producteurs comme, par exemple, celui de la charte LU'Harmony ou des blés destinés à la farine Label Rouge pour pain de tradition française. »

Depuis, Valfrance a poursuivi cette trajectoire et passé, en 2013, la certification selon la norme AFNOR NF V01-007 « qualité environnement » qui associe les principes de l'ISO 9001 et ISO 14001. « En outre, Agri Confiance®, fer de lance de notre démarche de progrès, a été adossée à la Certification Environnementale des Exploitations niveau 2, promue par le Ministère de l'Agriculture dans le cadre de sa politique agro-écologique. Au lieu de créer un cahier des charges « environnement » spécifique, nous offrons à nos sociétaires une reconnaissance officielle (HVE niveau 2) pour leurs productions de céréales et d'oléo-protéagineux. Et la possibilité d'accéder à un socle de bonnes pratiques environnementales applicable par le plus grand nombre d'exploitations dans le cadre de cahiers des charges filières. C'est là une hybridation originale, où cohabitent la logique commerciale et la logique civique... »

Aujourd'hui, l'équipe de 12 conseillers de Valfrance accompagne 591 exploitations inscrites dans la démarche Agri Confiance®, soit 50 % des sociétaires. Leurs exploitations représentent 73 % de la collecte, 69% de l'activité approvisionnement, et bénéficient toutes de la Certification Environnementale pour les productions de céréales et d'oléo-protéagineux.

TÉMOIGNAGE

« Tout sauf un conseil désincarné... »

« C'est la dynamique de filière et les projets de nos clients qui guident et tirent notre activité de conseil. Agri Confiance®, dans la continuité de la Charte du conseil coopératif, nous donne la capacité de fiabiliser, collectivement, et sur des volumes souvent importants, des cahiers des charges diversifiés et parfois complexes. Ces derniers ne sont pas imposés à tous nos sociétaires - ce ne serait d'ailleurs pas justifié. En revanche, avec ceux qui souhaitent entrer dans telle ou telle filière, est passé un contrat de suivi. Celui-ci légitime d'autant mieux les contours et le dispositif de conseil qu'il rappelle au passage les exigences du client, en termes de qualité technologique recherchée, de sécurité alimentaire, de prise en compte de l'environnement etc. Il ne s'agit donc pas d'un conseil désincarné, mais au contraire très concret et directement rattaché à la définition d'un besoin précis... Quasiment celui du consommateur final. »



ACTIVITÉS :

Collecte de céréales (381.000 tonnes), semences (31.750 t), alimentation animale, œufs...

5000 adhérents (coopérative)

1.400 salariés

436 M€ de chiffre d'affaires

La valeur ajoutée pour ligne de vie

Diversifier les filières, miser sur l'innovation et les nouveaux outils... Autour de ces deux axes, la coopérative a élaboré son nouveau projet - «Valeurs d'avenir».

«Il y a deux ans, nous en avons fait le constat : nous abordions une période où la plupart de nos filières entraient en zone de turbulence, et sans doute pour quelques temps. Il fallait trouver des pistes pour redonner des perspectives à nos sociétaires», explique Jean-Paul Vessiller, directeur du pôle végétal du Groupe Dauphinoise. S'il s'est historiquement construit à partir de la collecte de céréales, celui-ci intervient depuis longtemps sur d'autres filières - vigne, arboriculture, nutrition animale, œufs, loisirs verts, etc. - et mise sur la complémentarité entre végétal et animal. Une stratégie en harmonie avec la diversité de ses territoires, de la plaine à la montagne.

OUVRIR DE NOUVELLES FILIÈRES

Accentuer encore cette diversification est l'un des axes retenus et affirmés dans le projet «Valeurs d'Avenir» élaboré en 2013, afin de saisir des opportunités rémunératrices pour les exploitations. «Nous avons, par exemple, contribué à créer une filière de soja de pays (marque «Loc'Alp»), et développé la production de tabac et de plantes à parfum. Ou encore, sur des productions où nous étions déjà présents, ouvert de nouvelles filières comme une nouvelle variété de maïs destinée à l'alimentation humaine, les œufs bio, les poulettes ou la volaille de chair sous label... Autant de projets nouveaux visant à conforter les exploitations de nos adhérents.»

Parallèlement, la coopérative s'est investie dans les nouvelles approches techniques et agronomiques. «Entre l'agriculture de précision, la lutte intégrée, les techniques alternatives, il y a presque chaque jour des innovations que nous avons le devoir d'intégrer et de décliner auprès de nos adhérents. Cette volonté est, elle aussi, inscrite dans le projet «Valeurs d'Avenir. Il matérialise notre ambition d'accompagner l'évolution et la mutation des exploitations agricoles, par le conseil, sur la base du triptyque économie - agronomie - écologie, et dans la fidélité à ce qu'est l'agriculture de notre région, à savoir diversifiée et plurielle.»

Les conseillers de la coopérative ont un rôle important pour expliquer et décliner ce projet «dont l'originalité est de couvrir toutes nos productions et pas une ou deux seulement. A ce titre, nous devons renforcer les moyens mis à leur disposition pour qu'ils soient pleinement acteurs de la relation entre coopérative et adhérents.» Dans un premier temps, en 2013, une trentaine d'entre eux - parfois venus d'autres horizons - ont été sensibilisés aux «fondamentaux de la coopération». «L'objectif est que chacun soit au même niveau d'information sur les spécificités du modèle coopératif.» Puis le projet «Valeurs d'Avenir» leur a été présenté avant que les adhérents eux-mêmes n'en prennent connaissance lors des assemblées de sections.

TÉMOIGNAGE

«De la culture orale à la traçabilité du conseil»

«Nos 57 conseillers, spécialisés par filière, sont à la fois messagers et acteurs du projet «Valeurs d'Avenir». Et d'autant plus incontournables que, dans un récent sondage, les sociétaires se sont dit à 90 % satisfaits de leurs interventions.

Parallèlement, la déclinaison de ce projet entraîne pour chacun de ces conseillers des changements importants. Une part essentielle de la valeur ajoutée que nous recherchons est en effet liée à la traçabilité rigoureuse des productions elles-mêmes, mais aussi à celle du conseil. La mise en œuvre de pratiques innovantes, notamment de l'agriculture de précision, nécessite également une traçabilité sans faille. Chacun d'eux est donc amené à passer d'une culture orale à la généralisation de l'écrit et des enregistrements informatisés, à la fois base des simulations éventuelles, mais aussi de la traçabilité du conseil, en interface avec le «réalisé» dans les élevages ou au champ.»



ACTIVITÉS :

Commercialisation de bovins, achat-vente, appui technique et services spécialisés aux adhérents

710 adhérents

11 salariés

38 M€ de chiffre d'affaires

Conjuguer approche globale et outils de gestion

Dans cette région où les céréales gagnent du terrain, la CAL a élaboré une démarche de conseil visant à conforter l'élevage et les éleveurs.

« L'agriculture lorraine est marquée par la polyculture-élevage, notamment en lait et viande bovine ; mais les grandes cultures progressent. Et certaines exploitations sont parfois tentées de s'orienter vers la production unique de céréales. Au risque d'impacter l'abattage et son aval, pourtant une des forces de la région », explique Julien Tisserand, ingénieur-développement à la CAL. Afin de valoriser la production de viande, les acteurs de la filière ont mis en place un programme régional « bovins viande. » Il s'agit, notamment, en lien avec Arvalis-Institut du Végétal, de renforcer les références sur la production de jeunes bovins, via un site expérimental de 160 places, également « vitrine » pour les éleveurs et techniciens.

POUR REDONNER CONFIANCE

Parallèlement, la coopérative a restructuré ses activités de conseil aux producteurs. « Le premier objectif, précise Julien Tisserand, est d'aider les éleveurs - et notamment ceux qui seraient tentés de remettre en cause leur activité laitière ou bovine - à objectiver leur réflexion et à retrouver confiance. Nous les aidons à mesurer l'impact d'un éventuel changement de système de production. Dans bien des cas, en effet, on constate que poursuivre l'élevage reste, en terme de revenu, une bonne solution à moyen terme si l'on sait trouver des solutions adéquates à des contraintes réelles comme l'astreinte ou la mise aux normes, par exemple. » Pour cela, la coopérative a mis en place une méthode d'approche globale et individuelle de l'élevage. Elle conjugue un diagnostic de chaque exploitation et les solutions - internes ou externes - auxquelles l'agriculteur peut recourir pour sécuriser et améliorer son système, depuis les aménagements et bâtiments jusqu'à la commercialisation, en passant par le sanitaire etc. « Cette approche porte ses fruits : en 2012/2013, près de 1.700 places d'engraissement ont été créées et 2000 autres devraient suivre sur la période 2014/2016. »

En prolongement de ce mouvement, et pour le conforter, la section élevage de la CAL a déployé auprès des techniciens et éleveurs l'outil « Cap'Eco » élaboré par l'Institut de l'Elevage. « Il permet d'évaluer la productivité et les coûts de production des élevages et de les comparer avec ceux d'autres ateliers similaires. Chiffres en main, les techniciens et leurs éleveurs peuvent alors échanger sur les marges de progrès technico-économique propres à chaque situation. Elles sont importantes quand l'on constate des écarts allant de 1 à 6 sur les coûts de production en viande... »

Dans les années qui viennent, un second outil, « CoutProd », va compléter ce dispositif, en vue d'alimenter la réflexion des éleveurs en groupes de suivi.

TÉMOIGNAGE

« Cette démarche structure notre approche terrain »

« Avec ce projet, nous avons structuré notre approche terrain. Examiner ainsi de A à Z les problématiques d'une exploitation donnée permet de ne pas passer à côté d'un point qui serait capital. La démarche a permis à notre équipe de 5 conseillers de proposer une offre complète aux éleveurs en recherche de spécialisation, de réorientation ou de développement. Elle est, à ce titre, très valorisante.

Parallèlement, cette approche globale inclut le recours à des expertises extérieures (centre de gestion, GDS, chambre d'agriculture) sur des points précis comme les bâtiments, les études économiques ou le sanitaire. C'est un parti-pris plébiscité par les éleveurs qui apprécient le souci de cohérence et d'unité des messages entre les organismes agricoles.

Ce principe de partenariat s'est d'ailleurs étendu au déploiement de « Cap'Eco », via des conventions d'échange de données avec les EDE de Lorraine ou le centre de gestion ».



LE CONSEIL COOPÉRATIF POUR DYNAMISER LES TERRITOIRES



ACTIVITÉS :

Approvisionnement pour les cultures et le bétail. Magasins. Produits du terroir. Bois et énergie...

650 adhérents

150 salariés (coopérative et filiales)

25 M€ de chiffre d'affaires

L'installation-transmission, défi d'un territoire

Transmettre, installer... Les enjeux ne sont pas qu'agricoles mais concernent tout un territoire. Une dimension dont la coopérative s'est emparée aux côtés des autres acteurs.

«La question de la transmission des exploitations et de l'installation en agriculture est à l'origine de notre démarche», explique Pascal Nowak, responsable marchés agricole au sein de la coopérative. «Un groupe réunissant des agriculteurs, des salariés de nos organisations agricoles, mais aussi des représentants des collectivités et des services de l'Etat, y a réfléchi et a partagé un certain nombre de constats.» Parmi eux, la difficile adéquation entre offres et demandes d'exploitations, les pertes de valeur parfois entraînées - en cette région d'élevage - par l'agrandissement, le manque d'outils pour favoriser la transmission, ou encore l'attractivité parfois perçue comme plus grande, d'autres secteurs d'activité. «Mais surtout, ce groupe a souligné combien la question de l'installation-transmission n'est plus seulement une question agricole. Elle intéresse tout le territoire. Redynamiser l'agriculture est d'ailleurs l'un des trois axes du SCOT, tant la chute du nombre d'actifs agricoles, et de la valeur ajoutée qui en découle, ont de répercussions à la fois économiques et sociales.»

D'où l'idée de négocier un nouveau contrat social entre l'agriculture et ce territoire, assorti de multiples propositions d'actions.

UNE NÉCESSAIRE ANIMATION COLLECTIVE

Certaines concernent directement le repérage, l'accueil et l'accompagnement de repreneurs, créateurs ou associés de fermes, ainsi que l'appui aux cédants. L'un des objectifs est de faire entrer dans le territoire des gens venus d'ailleurs et de faire connaître celui-ci au-delà des limites géographiques du Segala-Limargue. D'autres encore visent à bâtir un accompagnement territorialisé des porteurs de projets agricoles dépassant la simple reprise d'exploitation. Certaines actions abordent le soutien financier aux projets, en suggérant d'accentuer le recours aux cuma ou encore de créer une coopérative foncière, de favoriser la location/vente de cheptel etc... Et de mobiliser, pour y contribuer, de l'épargne locale ; à l'image de ce qui a pu se faire autour de parcs éoliens.

«Les membres du groupe ont jugé important que ces initiatives soient étudiées et conduites de façon partenariale et territoriale. La question de la légitimité de la coopérative pour conduire seule ce projet et ce travail de prospective sur l'installation et la transmission, s'est en effet rapidement posée. Nous avons, par conséquent, créé un groupe de travail informel, réunissant l'ensemble des acteurs du territoire, dont certains peuvent avoir des intérêts antagonistes, voire des visions divergentes du développement du territoire. Mais aujourd'hui, la concertation et la prise en compte de l'ensemble de ces opinions sont considérées par la coopérative comme des chances dans sa volonté de porter une action collective sur la thématique de l'installation-transmission et le maintien d'un territoire humainement et économiquement vivant. Afin d'enclencher la dynamique de terrain, la coopérative a décidé de s'engager directement en y affectant une personne à temps plein.»

TÉMOIGNAGE

«Bien au-delà du conseil technique...»

«A l'animation de ce projet, les fermiers de Figeac ont affecté une personne. Elle doit ici mettre en œuvre une méthodologie très différente de celle du conseil technique, puisqu'elle repose avant tout sur les capacités d'animation et le relationnel. Il lui faut en outre être capable d'appréhender chaque exploitation dans sa globalité et non atelier par atelier. Son rôle est alors d'amener les exploitants concernés à s'interroger eux-mêmes sur leur trajectoire professionnelle, de projets comme de transmission. Concrètement, elle travaille en lien étroit avec les quatre autres membres de l'équipe de conseillers qui, en quelque sorte, «repèrent» les agriculteurs susceptibles d'entrer dans cette démarche. Le plus souvent, cela aboutit à la création d'un groupe local autour d'une problématique donnée. Les travaux de l'un d'eux ont, par exemple, débouché sur l'installation de deux ex-salariés dans des Gaec. Plus récemment, un autre groupe a créé une activité de désileuse automotrice qui se traduira à terme par une création d'emploi. La coopérative a amorcé cette trajectoire en mettant provisoirement un chauffeur à disposition de ce groupe.»



ACTIVITÉS :

Union ECOOVI

Commercialisation des ovins de boucherie.

238 adhérents

6 M€ de chiffre d'affaires.

LIMOVIN

Abattage et commercialisation d'ovins en carcasse.

468 adhérents et une filiale

16 M€ de chiffre d'affaires.



Union OVINS BERRY LIMOUSIN

Commercialisation des ovins de boucherie.

500 adhérents

9 M€ de chiffre d'affaires.

Quand le conseil se construit collectivement

Pour relever des défis communs, plusieurs coopératives ovines du Limousin ont créé un service mutualisé de conseil aux producteurs.

«Jusqu'à la fin des années 2000, le contexte était plutôt morose pour la production ovine de notre région», explique Jean-Luc Przewozny, animateur de la section ovine de Coop de France Limousin. «Plusieurs coopératives ont alors partagé un même constat : pour redynamiser la production et relancer les investissements, il fallait restaurer la confiance des éleveurs. Afin de porter un même message de progrès, les coopératives ont choisi de remettre la technique au centre du débat.»

80 ÉLEVEURS ENGAGÉS

Au sein de la section Ovine de Coop de France Limousin, trois coopératives ont décidé de créer un service mutualisé innovant en matière de conseil aux producteurs. Une technicienne (de formation ACSE) a été embauchée pour une durée de trois ans (2011 à 2013). Sa mission : mettre en place dans les élevages ovins, le calcul du coût de production par kilo de carcasse d'agneau vendu, selon la méthode de l'Institut de l'Élevage. On a choisi de le faire sous forme d'un appui technique collectif auprès d'éleveurs volontaires. La démarche a été financée en partie par FranceAgriMer.

Une dizaine de groupes, réunissant et mixant environ 80 éleveurs de chacune des coopératives ont ainsi travaillé, en partenariat avec les techniciens des coopératives concernées et des chambres d'agriculture.

Le calcul du coût de production dans chaque élevage a été établi à partir du grand livre comptable. Les résultats et analyses réalisées par la technicienne - anonymisés dans un premier temps - ont ensuite été présentés au groupe et suivis d'une discussion sur les axes d'amélioration. Nous avons ainsi pu réaliser une analyse fine de chaque poste de charge, comparer les pratiques de chaque éleveur en ce qui concerne les rations, le coût de mécanisation etc. Cela a permis de détecter les actions correctives à engager... Et d'en mesurer les effets dans le calcul du coût de production de l'année suivante.

«A l'issue de cette expérience, nous avons constaté le très fort intérêt des éleveurs pour cette approche de leur coût de production propre, mais aussi la forte variabilité de celui-ci entre exploitations. Ceci étant, il faut, au sein du groupe, une certaine homogénéité des systèmes de production si l'on veut bien valoriser les comparaisons entre élevages.

Si l'outil n'est pas adapté aux élevages insuffisamment productifs, qui peuvent certes présenter un coût de production faible, mais un revenu peu élevé du fait du manque de productivité, il a permis de susciter et d'entretenir une réelle dynamique.»

TÉMOIGNAGE

«L'appui d'un technicien-animateur est indispensable»

«Les échanges directs entre éleveurs, permis par cet appui collectif et cette approche en groupe, ont certainement été le point fort de cette expérience. Mais ils ne sont pleinement valorisés que parce que ces groupes ont bénéficié de l'intervention d'un technicien-animateur de ce travail. C'est grâce à son concours que les éleveurs ont mieux identifié et formalisé les voies d'amélioration et thèmes techniques traités ensuite, soit sous forme d'intervention d'autres conseillers, spécialisés cette fois, soit lors de visites chez l'un ou l'autre des membres du groupe. Le travail conduit autour des charges de mécanisation est très révélateur à ce titre. Pour autant, cette initiative ne remet pas en cause le rôle des techniciens, qui, au sein de chaque coopérative, réalisent l'appui technique individuel auprès des adhérents. Il enrichit au contraire leur mission. Plusieurs d'entre eux se sont d'ores et déjà appropriés les acquis de cette expérience, pour l'intégrer dans leur planning de travail.»



ACTIVITÉS :

Appui aux Cuma
Animation
Accompagnement de projets collectifs

2 salariés

94 cuma adhérentes

2.93 M€ de chiffre d'affaires total

Accompagner les changements collectifs

Au-delà du matériel, certains agriculteurs souhaitent mutualiser d'autres moyens de production, par exemple via les assolements en commun. Le conseil doit s'adapter à ces demandes nouvelles.

«La cuma de Guizerix, est très ancienne - plus de 60 ans. Mais d'une génération à l'autre, on y a pérennisé la volonté de pousser très loin le travail en commun, avec, par exemple, la création d'un groupe tracteur, ou encore d'un hangar-atelier», remarque Mireille Fraysse, directrice de la fédération départementale des cuma des Hautes-Pyrénées. Dans le même esprit, et comme d'autres groupes du secteur, certains adhérents ont émis, il y a quelques années, l'idée de mettre en place des assolements communs, une solution plus souvent pratiquée dans le nord de la France. Tout naturellement, ils se sont tournés vers la FDcuma pour les accompagner dans ce projet.

BIEN DIFFÉRENT DU CONSEIL MACHINISME

Dans cette démarche, la fédération de proximité répond à une question précise. *«On est là, évidemment, dans une problématique très différente du conseil machinisme ou de l'aide à la réflexion avant l'achat d'une nouvelle chaîne de récolte ou encore sur l'organisation ou la facturation...»,* poursuit Mireille Fraysse. Afin de répondre à la demande du groupe, et en lien avec des travaux de recherche-action coordonnés parallèlement par la FNcuma, la fédération a jeté les bases d'un accompagnement spécifique à ce type d'initiative collective.

«Nous avons ainsi défini puis conduit les étapes nécessaires à la réflexion des cumistes : voyages et visites vers des groupes mutualisant déjà des parcelles, entretiens individuels pour clarifier les attentes de chacun, diagnostics et préconisations. Puis élaboré un plan d'action intégrant des conseillers «experts» (en juridique, fiscal, agronomie, organisation). Et enfin, après formalisation du projet, nous avons préparé la contractualisation avec les partenaires (chambre d'agriculture, centre de gestion, administration etc.).»

BÂTIR UN PLAN D'ACTION

Depuis, des financements publics ont conforté cette approche : le projet d'assolement en commun de la cuma de Guizerix a en effet été retenu, en 2014, dans le cadre du Casdar au titre de la «mobilisation collective en faveur de l'agro-écologie» (61.000 € d'aide sur un budget de 76.000 €).

Pour mener à bien leur initiative, les 5 agriculteurs finalement engagés (sur la dizaine participant à la réflexion) ont créé en 2014 une SEP (société en participation). Auparavant, ils s'étaient «rodés» à blanc en 2013. Ils interviennent aujourd'hui sur un îlot de 131 ha (dont 61 ha en maïs stérile, dans une optique de recherche de valeur ajoutée).

Ils ont, sur ce périmètre, des accords avec d'autres agriculteurs non membres du groupe.

TÉMOIGNAGE

«On touche au cœur des projets de vie»

«Dans ce type de projet, qui pousse très loin la mise en commun de moyens - mais aussi de risques et de résultats - la posture du conseiller ou d'animateur tranche radicalement avec le quotidien. D'abord parce que l'on touche à l'intimité des agriculteurs concernés ; on est au cœur de leurs projets de vie. L'écoute de chacun d'eux - et parfois du conjoint - est indispensable pour s'assurer de la cohérence des attentes respectives d'un réel partage du diagnostic initial.

Parallèlement, il ne s'agit plus d'apporter des références techniques mais plutôt de la méthode, et de structurer l'accompagnement. Dans le plan d'action qu'il faut élaborer, le conseiller - ici la FDcuma - doit se positionner avant tout comme la colonne vertébrale, voire le garant, de la réflexion du groupe, en s'appuyant sur l'expertise de structures partenaires à mesure de l'avancée du projet. Cela nécessite d'acquérir de nouveaux repères et de mobiliser de nouvelles compétences, un travail engagé au sein du réseau cuma.»



LE CONSEIL COOPÉRATIF POUR LIMITER LA PRISE DE RISQUE



ACTIVITÉS :

Approvisionnement, collecte en grandes cultures céréales (conventionnel et bio), conseil et expérimentation en arboriculture, viticulture et maraîchage.

2 700 adhérents

120 M€ de chiffre d'affaires

Sécuriser les cultures pérennes, par le conseil

Pour développer le bio-contrôle en maîtrisant les risques, les arboriculteurs et viticulteurs de la coopérative se sont dotés d'un suivi spécifique.

« Il y a quelques années, les producteurs de pommes de QualiSol ont décidé de réduire autant que possible l'utilisation des produits phytosanitaires, notamment par le recours aux pratiques de bio-contrôle. Mais, pour préserver la performance économique de leurs exploitations, ils doivent maîtriser la prise de risque - plus conséquente qu'hier - sur ces cultures à haute valeur ajoutée. C'est pourquoi nous avons conçu pour eux un suivi individuel spécifique », explique Philippe Lorenzati, responsable des cultures spéciales à la coopérative. Baptisé « suivi Optimum », celui-ci a été déployé, à partir de 2008, à l'intention des arboriculteurs puis des producteurs de raisin de table et de cuve.

UN CONTRAT ET UN ENGAGEMENT DE MOYENS

« Ce nouveau service technique tranche avec la pratique classique du conseil vendu en même temps que le produit. Il nécessite une approche nouvelle du travail du conseiller. Il a suscité un réel engouement des adhérents, bien qu'il soit spécifiquement facturé (1) », poursuit Philippe Lorenzati.

Il prévoit au minimum 11 visites/an pour les vergers et 9 pour les parcelles de vigne. Entre l'agriculteur et QualiSol est établi un contrat de service qui comprend le diagnostic, les observations, les comptages et les conseils adaptés à la parcelle. Les missions et opérations à réaliser par le conseiller à chacun de ses passages sont détaillées de manière précise. Le contrat prévoit aussi l'abonnement aux bulletins techniques et préconisations réalisés sur la base de comptages, d'outils de modélisation et de réseaux de piégeage, ainsi qu'une analyse de sol et une analyse de baies ou de fruits avec leurs interprétations. « L'ensemble de ce dispositif reflète, en toute transparence, l'engagement de moyens de la part de la coopérative. Il a nécessité une refonte de notre organisation.

Mais ce faisant, QualiSol s'est mis en situation d'apporter à ses adhérents un conseil encore plus performant, guidé par l'amélioration de leur revenu, tout en conciliant l'optimisation/réduction du recours aux produits phytosanitaires avec le maintien des rendements et de la qualité des fruits. »

En 2008, 5 exploitations représentant 100 ha étaient suivies dans le cadre du « suivi Optimum - Pommier ». En 2015, 37 vergers et 950 ha seront concernés. Et sur la période 2010/2015, le déploiement de « Optimum Vigne » est passé de 5 exploitations pour 100 ha à 14 exploitations pour 240 ha. « Pour aller au-delà de 900 ha de pommiers et 300 ha de vigne ainsi suivis individuellement, il nous faudra toutefois former de nouveaux agents spécialisés afin de pouvoir suivre de nouveaux adhérents dans le cadre du suivi agronomique individuel. »

(1) Son montant varie de 60 à 80 €/ha

TÉMOIGNAGE

« Anticiper le besoin en compétences »

« La mise en place du suivi agronomique individualisé a nécessité une refonte de l'organisation du conseil au sein de la coopérative. Un « pôle agro », ayant en charge l'expérimentation, la modélisation de la gestion des risques, la recherche de partenariats..., a ainsi été créé. Le service conseil, lié au « pôle agro », s'articule autour d'un agronome référent, chargé uniquement du suivi agronomique. Lui sont rattachés un ou plusieurs technico-commerciaux. Pour mettre en place ce suivi, il a donc fallu anticiper le nécessaire besoin en compétences des référents agronomes, et constituer un pool « agronomes-conseillers terrains » qui travaille en toute transparence et dans le même objectif, à savoir la cohérence et l'efficacité du conseil.

Parallèlement, il a fallu communiquer auprès des producteurs pour faire admettre que le « suivi Optimum », par son ambition et l'ampleur des interventions de terrain prévues, devait faire l'objet d'une facturation spécifique. »



ACTIVITÉS :

Stockage, conditionnement et vente de pommes

65 producteurs (dont 15 adhérents de la coopérative fruitière de Pompadour)

20.000 tonnes de fruits (sur les deux entités)

102 salariés

18 M€ de chiffre d'affaires.

Un verger mutualisé pour aborder le bio

Pour aller plus loin dans le respect de l'environnement, la coopérative a planté un verger de pommiers conduits en bio. C'est aujourd'hui l'un des supports du conseil aux adhérents.

« Limdor est engagée depuis 25 ans dans les modes de production éco-responsable », explique Laurent Rougerie, responsable de l'équipe des conseillers de cette coopérative limousine de producteurs de pommes. « Depuis longtemps, par exemple, la micro-irrigation, seule autorisée dans le cahier des charges de l'AOP, fait l'objet d'un suivi précis par les conseillers. L'objectif est d'optimiser à la fois les quantités d'eau utilisées et la croissance, notamment des jeunes plants. La protection du verger est aussi, bien évidemment, un volet essentiel de l'activité de conseil. Notre équipe a ainsi acquis une expertise approfondie sur les bio-agresseurs, le désherbage et l'éclaircissage en arboriculture. Nous proposons depuis plusieurs années à nos adhérents la protection intégrée. Il en est de même des méthodes de lutte mécanique et biologique, complétées par des traitements chimiques dont les modalités sont ajustées au contexte local et de l'année. »

La coopérative apporte aussi son appui aux adhérents pour les aider à répondre aux règles inhérentes aux cahiers des charges de production tels que « Vergers Ecoresponsables », ou de l'AOP « Pomme du Limousin ». *« Nous nous appuyons également sur les résultats des analyses du service qualité sur les pommes livrées, et sur les contrôles internes réalisés chez les adhérents. Ces informations leur permettent de se situer par rapport aux autres et de définir des axes d'amélioration pour les campagnes suivantes. »*

400.000 € INVESTIS DANS UN VERGER BIO

Il y a six ans, LIMDOR a voulu se donner les moyens d'aller plus loin dans le respect de l'environnement. Elle a ainsi investi et innové dans la production en AB jugeant que ce mode de gestion des cultures répond à une réelle attente du consommateur. *« D'emblée, les administrateurs ont choisi de réaliser ce projet collectivement afin de mutualiser les risques, et éviter de ce fait des dispersions techniques qui pourraient être un frein au développement de ce mode de production en coopérative. »*

Premier verger biologique à dimension économique en Limousin, il a été planté en 2009 sur 8 hectares - un investissement de 400.000 € pour Limdor. « Géré par deux salariés, il permet de valider le choix des variétés, les méthodes de production, les itinéraires agronomiques et de commercialisation spécifiques à cette activité. Trois variétés ont été retenues pour leur aptitude à résister à la tavelure, principale maladie du pommier, mais aussi pour leur qualité gustative et de conservation. L'objectif est, bien sûr, de tester et de démontrer la faisabilité et la rentabilité d'une culture de pommes bio en Limousin. » D'ores et déjà, le parti-pris d'une approche collective, à risques partagés, a fait la preuve de sa pertinence, notamment en 2012, année de gel qui a retardé d'un an la collecte de références. « Et surtout, depuis, cinq de nos adhérents ont décidé de suivre et conduisent des vergers en mixité, avec des parcelles en bio et non bio. »

TÉMOIGNAGE

« Conjuguer conseils collectifs et individualisés »

« Au sein de Limdor, nous sommes une équipe de trois conseillers, avec des pratiques très réactives en matière de circulation de l'information. En fonction de ses besoins, chaque adhérent reçoit la visite de l'un de nous entre 2 et 5 fois durant la saison. Le reste du temps, et compte tenu de l'urgence de certaines situations, les mails et SMS prennent le relais à un rythme au moins bihebdomadaire. Cet accompagnement individuel se conjugue à 4 réunions techniques annuelles, par groupe, traitant notamment des questions phytosanitaires.

La mise en place du verger bio a enrichi la palette des solutions techniques que nous proposons puisque l'arboriculture en AB propose des pratiques naturelles qui sont des alternatives aux interventions plus classiques employées en agriculture conventionnelle. Ainsi y a-t-on réalisé des essais d'éclaircissage mécanique par ablation des bouquets floraux surnuméraires ; ou encore du désherbage exclusivement par un travail du sol avec différents matériels. Toutes ces approches ont fait l'objet de journées de démonstration. Cela permet de diffuser ces pratiques innovantes auprès de tous les adhérents, qu'ils soient en projet de conversion en AB ou pas. »



LE CONSEIL COOPÉRATIF, POUR UNE AGRICULTURE TRIPLEMENT PERFORMANTE



ACTIVITÉS :

271 Adhérents

40 salariés

3130 ha de vigne

160 000 hL de vin produit

29,3 M€ de chiffre d'affaires

En 3 ans, un hectare sur deux en Agri Confiance®

Déjà engagée depuis longtemps dans plusieurs démarches de qualité environnement, la coopérative a choisi d'accompagner ses adhérents vers Agri Confiance®, en affectant un conseiller dédié à ce projet.

« Dès la fin des années 1990, notre coopérative a misé sur les démarches qualité, matérialisées par les certifications ISO 9001 et 14001 en 1998 », explique Philippe Hébrard, directeur des caves de Rauzan. Puis, en vue d'étendre cette dynamique à l'amont viticole, la coopérative a conduit, à partir de 2005, une démarche interne de qualification des exploitations. « Nous y étions encouragés par certains de nos clients, mais nous avons souhaité aller plus loin. D'où la décision prise, fin 2010, de nous engager dans la démarche Agri Confiance® en y incluant d'emblée son volet « vert ». Cette signature, à la fois coopérative et transversale à différents produits agricoles, peut en effet nous ouvrir de nouvelles perspectives de valorisation commerciale. »

UNE TRANSITION PROGRESSIVE

La coopérative a choisi d'accompagner chacun de ses adhérents désireux d'aller vers Agri Confiance® en affectant spécialement un conseiller « vignoble » à cette démarche. Parallèlement, elle mise sur une transition progressive qui s'appuie sur le travail de qualification mené précédemment. « Cela s'est avéré efficace puisque nous avons été certifiés directement selon le référentiel NF V01-007 dès juillet 2011. » Aujourd'hui, 65 adhérents et plus de 1.500 hectares de vignes - soit près de la moitié de l'encépagement total - sont ainsi certifiés. « Et les premières bouteilles affichant le logo Agri Confiance® seront commercialisées en 2015. »

« Nous voulons maintenant poursuivre le déploiement d'Agri Confiance® en mettant en place un système de transition par paliers. Il permettra aux adhérents qui le souhaitent, d'entrer dans la démarche de façon progressive pour être certifiés après une mise à niveau de 3 ans. Nous souhaitons tendre vers les 100 % d'engagements. » Toutes ces actions ont permis à la cave de Rauzan d'être reconnue au niveau 2 de la certification environnementale HVE en février 2013.

Parallèlement à ces démarches, la coopérative a impulsé une dynamique de responsabilité sociétale qui implique, au-delà des adhérents, l'ensemble des parties prenantes. « Récemment évalués AFAQ 26 000, nous avons obtenu le niveau « confirmé ». Toutes ces démarches contribuent à la crédibilité des produits de la cave et soutiennent son développement commercial. Les retours de nos clients nous le prouvent... »

TÉMOIGNAGE

« Un conseiller - animateur dédié »

« Pour accompagner ce basculement vers Agri Confiance®, nous avons dédié à la démarche un conseiller, en même temps animateur et référent. De niveau Master, il a acquis des compétences complémentaires - notamment autour du volet vert d'Agri Confiance® - via la formation mise en place par Coop de France.

C'est lui qui réalise le diagnostic d'exploitation initial avec le viticulteur volontaire. C'est lui aussi qui prépare le contrat d'engagements réciproques autour des multiples thématiques explorées par Agri Confiance® : formations pour l'exploitant et ses salariés, gestion des déchets et effluents, organisation d'achats groupés, conseils et pratiques phytosanitaires etc. Il assiste également les vigneron dans la rédaction des Documents Uniques de prévention des risques professionnels.

Il travaille en lien étroit avec les autres salariés concernés de la coopérative : les trois autres techniciens « vignoble » et les deux techniciennes qualité etc. Cet accompagnement constitue certes un engagement financier pour notre cave, mais c'est aussi une condition de réussite de notre projet. »



ACTIVITÉS :

Collecte de céréales (environ 50.000 tonnes)
Approvisionnement en grandes cultures

120 adhérents

13 salariés

15 M€ de chiffre d'affaires

Le conseil au service de la biodiversité

La coopérative a entrepris de cartographier le réseau écologique de son territoire. A partir de diagnostics, ses conseillers aident les agriculteurs à engager des actions en faveur de la biodiversité.

« Parler de biodiversité en pleine Beauce pourrait sembler un pari osé. Nous nous sommes pourtant résolument engagés dans cette voie il y a deux ans », explique Xavier Thirouin, directeur de la Coopérative de Boisseaux. « Cette approche est en effet très cohérente avec notre démarche de développement durable. En outre, s'approprier ces questions de biodiversité est de nature à valoriser l'image des agriculteurs et à faciliter les relations avec les néo-ruraux et les urbains. Et puisqu'ils mettent en valeur 60 % des surfaces de nos territoires, les exploitants agricoles sont des acteurs incontournables du maintien des réseaux écologiques. »

SIX FERMES PILOTES

Pour élaborer son projet, la coopérative a constitué un groupe de travail regroupant des salariés et des adhérents, mais aussi des représentants du monde associatif (« Hommes et Territoires ») et des collectivités, notamment Pays de Beauce en Eure-et-Loir et Pays Beauce Gâtinais en Pithiverais (Centre). Là est née l'idée de cartographier le réseau écologique sur le territoire de la coopérative. Ce diagnostic territorial des habitats et corridors a été réalisé à partir de données récupérées auprès des agriculteurs et autres acteurs locaux. Il permet de réfléchir, au niveau local, à l'agencement des éléments paysagers en vue de favoriser un réseau écologique cohérent et de qualité. Dans un second temps, des aménagements peuvent être proposés, en concertation entre exploitants agricoles et communes, pour travailler sur la qualité de ces aménagements.

Parallèlement, sur six fermes pilotes, un inventaire précis de la biodiversité a été réalisé. Un diagnostic, à l'exploitation cette fois, recense les potentialités d'accueil du territoire, les pratiques de l'agriculteur, les populations à partir de comptages d'oiseaux, de papillons, d'abeilles sauvages et d'échantillonnages de bordures. Sur ces fermes, les dispositifs et pratiques favorables à la biodiversité pourront aussi être testés.

Cette dynamique est confortée par des « flashes biodiversité » envoyés tous les 15 jours aux adhérents. S'y ajoutent des réunions techniques, par exemple sur les relations agriculteurs-apiculteurs, le fonctionnement d'un rucher ou encore des expérimentations sur l'implantation de CIPAN mellifères.

« UN INTÉRÊT PRESQU'INATTENDU... »

« L'initiative est certes trop récente pour en mesurer les résultats concrets sur le terrain. Elle a un coût conséquent, mais elle a amélioré notre connaissance du territoire et nous a permis de collecter de nombreuses données naturalistes. Par exemple, plus de 60 espèces d'oiseaux ont été observées ou entendues. Mais surtout, elle a suscité, de la part des agriculteurs - dont certains ont été pilotes - un intérêt presque inattendu et une appropriation très différente que lorsqu'ils se trouvent face à des réglementations vécues comme des contraintes. »

TÉMOIGNAGE

« L'esprit de tout le monde a évolué... »

« Les conseillers de la coopérative ont été dès l'origine impliqués dans l'élaboration du projet. Comme les agriculteurs pilotes, ils ont dû s'approprier cette nouvelle approche qui a fait évoluer l'esprit de tout le monde. Si nous continuons à solliciter l'expertise d'une association spécialisée dans ce domaine, nos conseillers ont désormais acquis les bases des diagnostics d'exploitation en matière de biodiversité et de continuité écologique. Leur rôle sera capital à la fois dans le suivi des expérimentations qui y sont liées mais aussi - et toujours en respectant les aspirations et le rythme des agriculteurs qu'ils suivent - dans la diffusion des nouveaux outils, pratiques et parfois même espèces végétales, concourant à cet objectif de biodiversité. »



ACTIVITÉS :

Collecte de céréales : 4,2 Mt pour 270 silos
Transformation : leader mondial du malt,
1^{er} meunier français...

11.393 adhérents dont 8.800 actifs

7.622 salariés (avec les filiales)

4 milliards € de chiffre d'affaires

Accompagner 8.000 adhérents vers l'agriculture durable

A partir d'un diagnostic propre à chaque exploitation, la coopérative veut emmener, chacun à son rythme, ses adhérents vers l'agriculture durable. Une démarche dans laquelle le rôle du conseiller est capital.

« Développer une agriculture durable avec tous les acteurs du territoire est pour nous une priorité stratégique », souligne Savine Oustrain, directrice « Recherche Innovation » de Vivescia. « C'est en effet une réponse aux attentes des citoyens et clients... et aux évolutions réglementaires nationales et européennes. »

DÉMARCHE DE PROGRÈS

Sur le terrain, cette volonté se traduit, depuis 2014, par un diagnostic d'exploitation proposé à chaque adhérent. « Il détaille ses pratiques en matière de fertilisation et d'usage des produits phytosanitaires, mais comporte aussi un volet explorant la durabilité sociale de l'exploitation. » Cette « photographie » de départ est, pour l'agriculteur, une première occasion de réfléchir à ce qu'il pourrait changer, sur son entreprise, tout en maintenant sa performance économique. Elle conduit à identifier des « axes de progrès » proposés par le conseiller, par exemple le recours à certains outils d'aide à la décision (OAD) ou à des services « experts » sur telle ou telle thématique, ou encore à des formations.

Pour formaliser ce plan de progrès, adapté à chacun, le conseiller s'appuie sur l'équipe « services associés » et le service « agronomie » de Vivescia. Fort de dix experts IAE (pour Innovation Agronomie et Environnement), huit experts Agro terrain et cinq expérimentateurs. Les expérimentateurs recherchent, élaborent, et testent les solutions agronomiques de demain, à travers un réseau d'expérimentation étoffé (250 essais et 12.000 micro-parcelles/an). Ces travaux nourrissent les préconisations proposées aux adhérents à l'issue des diagnostics.

CLUB DE PIONNIERS

Parallèlement, la coopérative a encouragé la création du club VIVESCIAgrosol. Celui-ci réunit 112 agriculteurs, répartis sur le territoire, passionnés par l'agriculture de conservation. « Ce club est pour nous un autre moteur d'innovation. Certaines de ses expériences ont donné lieu à des documents sur les couverts végétaux, le choix des semoirs, les techniques d'ameublissement des sols etc. »

Au-delà, c'est un cercle vertueux qui s'enclenche : « Les données issues de l'ensemble des diagnostics individuels vont permettre d'identifier et créer des indicateurs et de suivre l'évolution des pratiques dans le temps... tout en témoignant des efforts réalisés par les agriculteurs. Ceux-ci auront en outre ainsi des outils pour mieux se comparer... et envisager de nouvelles évolutions. »

TÉMOIGNAGE

« Pour le conseiller une nouvelle dimension »

« Cette ambition stratégique de notre coopérative est déployée sur le terrain par les quatre-vingt-trois conseillers, interlocuteurs privilégiés des agriculteurs et qui, tous, réalisent désormais ces diagnostics d'exploitation.

Il y a là une dimension nouvelle de leur métier. On raisonne en termes d'approche globale de l'exploitation, très individualisée, où le salarié de la coopérative accompagne l'adhérent dans ses questionnements sur son système, et parfois les suscite.

Le rôle du conseiller en tant qu'interface entre l'agriculteur et notre cellule agronomie en est renforcé et intègre, bien au-delà de la préconisation d'itinéraires ou de produits, la mise à disposition de services très personnalisés. Avec, de plus en plus souvent, une solution par exploitation, ce que nos outils et notre organisation permettent aujourd'hui. »



L'INNOVATION, MOTEUR DU CONSEIL COOPÉRATIF



ACTIVITES :

Collecte de céréales : 715.000 t (81 sites dont 5 en bio). Approvisionnement, productions animales.

4557 adhérents

262 salariés.

245 M€ de chiffre d'affaires

En marche vers le conseil stratégique

Pour aborder les enjeux liés à l'agro-écologie, la coopérative travaille sur une nouvelle approche globale du conseil.

« Nous savons que le monde change, y compris en agriculture. Cela nous oblige à nous doter de nouveaux outils, de nouvelles méthodes et de nouveaux indicateurs en matière de conseil aux agriculteurs », explique Benoît Chorro de Corea en Poitou Charentes. « Nous avons donc voulu outiller nos techniciens-conseils pour qu'ils puissent mieux aider nos adhérents à concilier productivité (en quantité comme en qualité), rentabilité et limitation des impacts de leur activité sur les ressources naturelles. » Sur sa zone, la coopérative compte notamment plusieurs captages classés « Grenelle ». « Pour maintenir le potentiel de production de ce territoire, nous devons aller au-delà du conseil agro-économique classique. »

Pour ce faire, la coopérative a choisi de participer à la démarche proposée par InVivo sur l'évolution du conseil. « Elle se fait sous forme de groupe de travail multi-partenarial - baptisé Cassiopée - avec d'autres coopératives, InVivo, et des instituts techniques (Arvalis-Institut du Végétal et le Cetiom). Cela permet de mutualiser les moyens, d'avancer plus rapidement sur des sujets complexes », et de concevoir un référentiel commun et validé du conseil stratégique.

INDICATEURS D'IMPACTS ET CONVERGENCE DES OUTILS

Dans cet esprit se développe une approche globale des exploitations des adhérents. « D'un conseil hier avant tout tactique face à une problématique donnée, nous passerons demain à un conseil plus stratégique. Certes, nos techniciens-conseils intègrent déjà des éléments systémiques et pluriannuels pour accompagner nos adhérents. Mais parallèlement, nous devons désormais y associer des paramètres reflétant l'impact réel des pratiques sur les ressources, et en particulier l'eau. »

La coopérative veut ainsi proposer des indicateurs d'impact. « C'est essentiel car dans les zones à enjeu « eau », nous ne disposons que d'indicateurs mesurant la pression des pratiques, notamment phytosanitaires. Or ils ne sont pas forcément révélateurs du niveau réel de contamination observé dans les masses d'eau. C'est pourtant encore aujourd'hui sur ces bases que sont raisonnés les plans d'actions dans les bassins à enjeu eau... »

Parallèlement, la démarche prévoit de faire converger les outils technico-économiques et d'aide à la décision, mais aussi les bases de données en place, afin d'en faire le support du conseil. « Celui-ci apparaîtra ainsi très concret, pour les techniciens-conseils comme pour les adhérents, et cela en rendra la plus-value perceptible par tous ... »

TÉMOIGNAGE

« Une nouvelle dimension pour tous nos techniciens-conseils »

« Nous avons fait le choix conscient de ne pas réserver cette compétence du conseil stratégique à des spécialistes, mais plutôt d'améliorer les compétences de notre équipe de techniciens-conseils dans sa globalité (ils sont 30). L'objectif est qu'ils acquièrent tous cette nouvelle dimension dans leur quotidien, auprès des adhérents. Nous pensons que c'est un gage de qualité et de pérennité du métier de conseil dans les coopératives.

Nous avons pour cela mis en place un programme de formation, en phase test auprès de 7 techniciens. Il doit les familiariser avec cette approche globale des exploitations. Il y a eu tout un travail sur la collecte des données de terrain et l'exploitation des outils techniques ou encore des indicateurs. Avec la volonté de ne pas en rester à la théorie. Chacun s'y implique à partir des données recueillies chez les adhérents qu'il suit lui-même. Son autonomie pour élaborer les futurs plans d'actions en est ainsi renforcée. »



ACTIVITÉS :

Activités du grain (1,6 M t), pommes de terre, légumes, bovins, spécialisée en Nutrition Animale

3700 adhérents

1134 Salariés

959 M€ de chiffre d'affaires

Un diagnostic innovant pour mieux conseiller

Pour affiner les diagnostics intra-parcellaires, la coopérative s'est associée aux CETA au sein de la société Défisol. Avec, à la clé, un conseil qui permet d'optimiser l'agriculture de précision en laissant l'agriculteur maître du jeu.

«A nos adhérents, nous proposons aujourd'hui une vision bien plus fine de leurs parcelles», explique Sébastien Benoist, conseiller fertilisation chez Cap Seine. Depuis le début des années 2000, cette coopérative apporte à ses adhérents un service de détection satellitaire (Farmstar) qui reflète le développement de la biomasse des cultures afin d'ajuster la fertilisation. Parallèlement, le GRCETA de l'Eure offrait à ses membres la possibilité de pratiquer la modulation parcellaire grâce à une cartographie de la diversité des sols. «En 2011, nous avons conjugué ces savoir-faire au sein d'une société commune - Défisol. Cela permet à nos adhérents d'affiner la modulation de leurs apports d'engrais et de fumure de fond. »

12.000 HECTARES AINSI MODULÉS

Le diagnostic ainsi réalisé est commun. La coopérative le valorise au moyen d'une démarche de conseil en fertilisation baptisée «Epiclès +». «Le diagnostic est intégré dans un logiciel de SIG, puis dans l'outil Epiclès de gestion de la fertilisation. Des conseils par petites zones intra-parcellaires sont émis puis intégrés dans un fichier informatique directement transféré à l'agriculteur. Ce service inclut deux rendez-vous dans l'année. Le premier a pour but d'élaborer le conseil de fertilisation. La seconde rencontre, après la récolte, permet d'évaluer le réalisé et les rendements obtenus. » Aujourd'hui, une cinquantaine d'agriculteurs utilise ce service, ce qui représente près de 12.000 hectares modulés via ce dispositif.

Pour Sébastien Benoist, cette approche a changé fondamentalement les pratiques d'achat. «Elle libère, en quelque sorte, l'agriculteur comme le conseiller du simple raisonnement prix/produit. Si le diagnostic révèle que les besoins sont satisfaits, il n'y aura évidemment pas de vente.

Mais, plus encore, la meilleure connaissance des besoins des sous-parcelles, et la localisation plus précise des apports, ont souvent permis de remplacer des doses moyennes d'engrais binaires par d'autres fertilisants, grâce à la finesse de diagnostic. Là où l'on employait des produits calciques crus, on leur a parfois substitué de la chaux cuite, etc. »

Autres effets positifs : «Sur les parcelles ainsi conduites, la végétation devient plus homogène, les ronds s'estompent. Et l'on vérifie au passage la rentabilité immédiate de l'agriculture de précision : parfois jusqu'à 50 €/ha. » Entre les acteurs impliqués, la démarche se prolonge par une réflexion collective sur les outils de calcul, l'élaboration des préconisations ou la compatibilité des outils de modulation. Cap Seine participe aussi au développement de l'agriculture de précision au sein du club «Pixae» créé par InVivo et qui regroupe aujourd'hui dix coopératives.

TÉMOIGNAGE

«Un travail en trio... »

«S'ils impactent les stratégies des agriculteurs en matière d'achats d'intrants, ce projet et cette offre nouvelle d'un service destiné, au départ, à des agriculteurs pionniers, ont aussi modifié notre approche du conseil. S'il a pu se déployer, c'est grâce à notre organisation et à la présence, en interne, des compétences réunies au sein de notre équipe de conseillers spécialisés en fertilisation. C'était un préalable au développement de l'offre. La mise en œuvre passe par un travail en trio, entre l'agriculteur, le conseiller spécialisé et le conseiller de terrain... Il y a entre eux un échange réel et approfondi, d'ailleurs très intéressant. Et au-delà des visites «bilan» annuelles, il est prévu de vérifier, après 10 ans, la pertinence du conseil ainsi apporté et ses conséquences à long terme sur chaque parcelle.»



ACTIVITÉS :

Collecte, distribution, agroalimentaire, filières végétales spécialisées

22 000 adhérents

12 000 salariés

4,5 Milliards € de chiffre d'affaires



Des conseillers-experts et un suivi personnalisé

Engagée dans l'Agriculture Écologiquement Intensive (AEI), la coopérative propose un conseil spécifique à la parcelle. Cet accompagnement sur mesure associe nouvelles technologies et «conseillers-experts-services».

«Notre métier c'est l'expertise, et le conseil est au centre de nos préoccupations», souligne Bruno Simon, directeur commercial «Productions Végétales» de Terrena. Ancré dans la stratégie de la coopérative, cet engagement a été réaffirmé avec le développement de l'AEI. «Notre volonté est de faire évoluer l'agriculture via la recherche d'innovations. Pour cela il faut se donner les moyens de changer et de s'adapter.»

«PAS DE VENTE SANS CONSEIL»

L'accompagnement des adhérents a d'abord porté sur les plans de fumure. «Malgré un suivi important, nous constatons beaucoup d'erreurs dont certaines pouvaient impacter les primes PAC. Les compétences techniques s'avérant de plus en plus pointues, nous avons décidé de spécialiser la fonction et créé le poste de «conseiller-expert-services» (CES). Cette professionnalisation du conseil et du service séduit les exploitants : la coopérative retrouve aujourd'hui les volumes de plans de fumure de ses meilleures années, avec des surfaces en augmentation.

En parallèle, Terrena a élargi le conseil aux adhérents et la traçabilité des productions. «Face aux exigences ECOPHYTO, nous avons une expertise à apporter ainsi que des outils complémentaires pour choisir et appliquer des produits selon le vécu de chaque parcelle. Notre position était claire : pas de vente sans conseil !» insiste Bruno Simon. Pour assurer la traçabilité des ventes, Terrena mise sur la dématérialisation totale. «Nous avons un outil informatique qui permet aux techniciens et aux agriculteurs d'échanger. Les conseillers envoient leurs préconisations et les exploitants renseignent leurs pratiques. Nous repérons ainsi s'il y a un décalage entre le conseil et les applications. Nous observons aussi s'il y a des corrélations entre les interventions au champ, le rendement et la qualité des productions. L'objectif est de construire une base de données techniques et agronomiques importante. Et de transmettre ainsi les meilleurs itinéraires aux exploitants.»

CONSEILS À LA CARTE

Depuis son lancement en mars 2014, l'outil conçu par la coopérative - et baptisé «Conselio» - a convaincu 2000 agriculteurs. «Le pari n'était pourtant pas gagné tant la dématérialisation effrayait», dicit Bruno Simon. «Le système fonctionne et les agriculteurs le font savoir. Ce sont nos meilleurs ambassadeurs. Le dispositif continue par ailleurs d'évoluer. Nous allons peaufiner le conseil pour aider les agriculteurs à ne pas commettre d'impairs, notamment vis à vis de la réglementation.»

TÉMOIGNAGE

«Pas le même métier qu'il y a 5 ans !»

«Le conseil aux adhérents a toujours été une priorité chez Terrena. Elle a été réaffirmée avec la certification des entreprises. La coopérative s'est armée pour cela. Ainsi, nous sommes passés de treize «conseillers-experts-service» en 2011 à dix-neuf aujourd'hui. La dématérialisation a constitué un autre changement majeur, mais indispensable, pour assurer la traçabilité du conseil. Plus de papier : le conseil comme la vente sont désormais tracés informatiquement. Les conseillers ont été formés à ce changement d'approche, par petits groupes. Et ils ne font plus du tout le même métier aujourd'hui qu'il y a quatre ou cinq ans.

Cet accompagnement des équipes et la mise en place de l'outil ont représenté un investissement important. Sans parler d'un lourd travail technique pour rentrer la cartographie des parcelles. L'évolution de cet outil va nous amener à utiliser des compétences que nous n'avions traditionnellement pas dans une coopérative agricole. Utiliser des systèmes d'informations géographiques croisés aux données nécessite, par exemple, des connaissances géomatiques que l'on n'apprend pas en école d'agronomie. Mais nous avons ainsi défriché d'autres voies : ce que nous avons démarré là avec les productions végétales, la coopérative souhaite le développer dans d'autres activités.»



LES COOPÉRATIVES ENGAGÉES DANS DES PARTENARIATS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



UN ENGAGEMENT DE LA COOPÉRATION AGRICOLE :

Neuf coopératives agricoles ont participé au réseau «GE+» depuis 2009, en y engageant l'exploitation de l'un de leurs adhérents : **Agrial**, **CAM** (Coopérative des Agriculteurs de la Mayenne), **Cavac**, **EMC2**, **Euralis**, **Fermes de Figeac**, **Terrena**, **Triskalia**, **Vivescia**.

Une trajectoire pour améliorer la durabilité des fermes

Pour améliorer leur efficacité nourricière, énergétique et sur le plan climatique tout en préservant leur performance économique, une dizaine d'adhérents de coopératives participent à cette démarche de progrès et testent des solutions transposables à d'autres fermes.

«L'idée de ce réseau découle du projet engagé, fin 2005, par AgroParisTech et baptisé «Grignon Energie Positive», explique Sophie Carton, l'une de ses responsables. «Il s'agit d'une démarche de progrès centrée sur les 3 piliers du développement durable - l'économique, l'environnemental (y compris l'énergie et les gaz à effet de serre) et le social. Son ambition était de bâtir une méthodologie permettant aux exploitations agricoles d'améliorer leurs performances simultanément sur chacun de ces points et d'aborder ces questions de durabilité non sous un angle réglementaire, mais positif car facteur de progrès dans toutes ces directions.»

Dans une première phase, le projet s'est appuyé sur la ferme de Grignon (380 ha sur 3 sites avec cultures de vente et élevage). On y a suivi une démarche d'amélioration continue en plusieurs étapes : diagnostic, mise en place de nouvelles pratiques, suivi des performances dans le temps.

DES «VRAIES» FERMES, POUR L'EXEMPLARITÉ

Dans un second temps, la même approche a été mise en œuvre dans 18 puis 24 fermes réparties sur le territoire français. Une dizaine de coopératives agricoles y ont engagé chacune une ou plusieurs exploitations de leurs sociétaires. «Notre but, explique un administrateur de l'une d'entre elles, est de tester et valider des solutions que les adhérents de nos coopératives pourront ensuite décliner chez eux, en matière d'efficacité énergétique et de moindre impact sur le climat, sans dégrader, et même si possible en l'améliorant, la fonction nourricière de leurs exploitations.» S'agissant en effet de «vraies» fermes, on mise sur l'effet «d'exemplarité» pour crédibiliser et transposer ces solutions.

Trois ans de suivi - et même cinq ans pour certaines fermes - ont permis de déceler et d'expérimenter certains leviers pertinents. «Dans beaucoup de cas, par exemple, on a vérifié l'intérêt d'introduire des légumineuses dans les systèmes d'exploitation, ou mesuré le potentiel de valorisation de certains coproduits.

Les diagnostics et bilans annuels réalisés sur chaque ferme ont aussi montré combien les paramètres liés à l'alimentation du troupeau, et notamment l'efficacité alimentaire des animaux, étaient des points clés.»

Pour Sophie Carton, et à ce jour, «Ce travail en réseau - soutenu dans le cadre d'un projet Casdar jusqu'en 2014 - confirme que des exploitations aujourd'hui classiques peuvent s'inscrire dans une trajectoire de progrès à partir de pratiques très diversifiées. Il a d'ailleurs donné lieu, pour chacune d'elles, à l'édition de fiches récapitulant les leviers utilisés, ainsi que les résultats obtenus... et leur variabilité, notamment au fil des aléas climatiques rencontrés. Ces fiches illustrent la complexité des arbitrages à réaliser par les agriculteurs, d'une campagne à l'autre, pour optimiser chacun des paramètres sur lesquels ils agissent. On voit aussi les limites de la démarche si elle devait en rester à un stade individuel. Il y a en effet des éléments - liés à la filière ou au territoire dans lesquels il évolue - sur lesquels l'agriculteur isolé n'a que peu de prise. Il faudrait donc, dans une prochaine étape, aborder la problématique à ces niveaux de filière ou de territoire... ceux justement où agissent les coopératives agricoles.»

<http://www.coopdefrance.coop/fr/187/developpement/>

<http://www-old.agroparistech.fr/energiepositive/>

TÉMOIGNAGE

«L'obligation de raisonner transversal»

«Pour le programme «GE+», a été utilisé un outil de diagnostic nommé PerfAgroP3 qui permet de modéliser la ferme et de simuler les effets de telle ou telle solution sur le fonctionnement du système d'exploitation et les critères de durabilité. Mais la mise en œuvre de cet outil nécessite de mobiliser de multiples compétences durant plusieurs jours, ce qui justifie une utilisation en priorité sur des fermes pilotes ou des cas types. Les conseillers qui suivent les exploitations engagées dans la démarche «GE+», devront donc s'emparer - en dialogue avec l'agriculteur - tout à la fois, et de manière indissociable, de thématiques économiques, techniques, environnementales et sociales. Il y a là une façon novatrice d'aborder le conseil parce qu'elle est transversale au regard de ces dimensions de la durabilité, mais aussi parce que chaque atelier de production ne peut pas être considéré isolément. Elle oblige à mettre autour de la table un ensemble de compétences très variées, de l'agronome au zootechnicien en passant par le spécialiste de la gestion technique, etc.»



LES DOUZE COOPÉRATIVES BOVINES ENGAGÉES :

(1) Agrial, Bovineo, Cam, Caveb, Cemac, Cobeval, Feder, Sicagieb, Cebm/Charolais Horizon/Covido-Bovicoop (groupe Sicarev), Global/Socaviac (Union Feder), Sicagieb, Ter'Elevage, Triskalia.

LES SIX RÉGIONS PILOTE DU PROGRAMME :

(2) Pays de la Loire + Deux-Sèvres, Bretagne, Basse-Normandie, Auvergne, Bourgogne, Midi-Pyrénées).

La filière viande bovine travaille son plan carbone

Le projet Beef Carbon - dont les coopératives sont l'un des acteurs centraux - vise à engager l'élevage bovin dans une démarche de progrès et performance environnementale et dans une nouvelle dynamique de conseil en élevage.

«Accompagnés de Coop de France Pôle Animal et de l'Union régionale des groupements du Grand Ouest (URGO), douze groupements de producteurs bovins⁽¹⁾ se sont engagés fin 2014, et collectivement, dans le programme Beef Carbon», explique Julia de Castro, pour Coop de France. Animé par l'Institut de l'Elevage, ce programme de dimension européenne associera à partir de 2016 et durant cinq ans une cinquantaine de partenaires français, italiens, irlandais et espagnols. Son ambition : proposer une approche innovante de l'impact environnemental, du stockage de carbone et de la biodiversité, dans les élevages de bovins viande. Puis déployer les bonnes pratiques correspondantes, à grande échelle, sur les territoires.

DES FERMES INNOVANTES ET UN RÉSEAU

Pour lancer une dynamique nationale et européenne de réduction de l'impact carbone, plusieurs niveaux d'action sont prévus. En France, près de deux mille cinq cents élevages vont ainsi faire l'objet d'une évaluation environnementale à partir d'une trentaine de données. L'objectif : constituer un observatoire de l'impact environnemental. Ces résultats seront analysés au regard d'indicateurs de pratiques de ces élevages (en alimentation, fertilisation, consommation d'énergie etc.) pour en mesurer l'efficacité technique et environnementale.

Parallèlement, seront suivies cinquante à cent fermes dans lesquelles seront testées des pratiques innovantes en matière d'impact carbone, qu'il s'agisse de gestion du troupeau, de composition des rations, d'espèces fourragères et protéiques utilisées etc. Le but est de démontrer la faisabilité d'une démarche de progrès environnemental à l'échelle d'une exploitation et d'en préciser les conditions de mise en œuvre. L'incidence économique et sociale de ces pratiques sera également évaluée.

Sera enfin constitué un réseau national des éleveurs «Beef Carbon». L'idée est de créer une dynamique de groupe entre agriculteurs et acteurs du conseil, en favorisant les partages d'expériences et de connaissances.

L'ensemble de ce dispositif doit permettre d'établir les bases de la future «feuille de route climatique» de la production de viande bovine. Il s'agit d'apporter aux éleveurs et à leur environnement technique et administratif - dont les conseillers - les outils permettant d'appréhender cette problématique et d'orienter et modifier leurs itinéraires techniques dans un souci de performance à la fois environnementale et économique.

TÉMOIGNAGE

«Le technicien, acteur clé de «Beef Carbon»

«Les techniciens-conseil en élevage, issus des différentes structures partenaires (coopératives, chambres d'agriculture, entreprises de conseil), seront au cœur du dispositif dont ils constitueront des acteurs clés. Ils assureront pendant ces cinq années le suivi et l'accompagnement des deux mille trois cents élevages de l'Observatoire Beef Carbon, répartis sur six régions dites «pilotes» puisque produisant chacune plus de 100.000 t de viande⁽²⁾. Dans chacune des douze coopératives engagées dans ce plan, des conseillers référents seront formés, par l'Institut de l'Elevage, à la collecte des données nécessaires via l'outil de diagnostic CAP'2ER. Ils interviendront également dans les cent cinquante «fermes pilotes» dont ils sont appelés à assurer le suivi et à y réaliser les bilans techniques, économiques et environnementaux des pratiques mises en œuvre.

Les techniciens-conseil vont ainsi se trouver au cœur d'un dispositif très ambitieux puisque Beef Carbon a pour objet de faire des éleveurs, et des conseillers qui les accompagnent, les acteurs et le moteur d'une dynamique nationale et européenne autour de la performance environnementale en élevage bovin.»



DONNÉES CLÉS :

2012 : date de création de la licence pro « Cosyca »

20 étudiants par promotion

100 % d'insertion des diplômés des 2 premières promotions

4 coopératives impliquées (Qualisol, Val de Gascogne, Euralis, Capla)

COOP de France Midi-Pyrénées : partenaire

Une licence-pro pour les conseillers en agro-écologie

Pour répondre aux nouveaux enjeux de l'agro-écologie, le lycée agricole de Toulouse Auzeville a créé une licence professionnelle « Conseil en Systèmes de Culture Agroécologiques ». Plusieurs coopératives de Midi-Pyrénées et leur fédération régionale en sont partenaires.

« L'agriculture évolue vers des modes de production plus durables, conjuguant performance économique et réduction des intrants. A l'issue de leur BTS, nos jeunes diplômés ont les niveaux, techniques et économiques, qui leur permettent d'accompagner cette évolution », explique Frédéric Robert, enseignant en productions végétales au Lycée de Toulouse-Auzeville. « Mais le concept d'agro-écologie (ou d'agriculture écologiquement intensive) impacte aussi le métier de conseiller, pour ceux de nos étudiants qui s'y destinent. De ce constat, partagé avec des professionnels de la filière, est née, en 2012, et avec le concours de l'Université Paul Sabatier, l'idée de cette troisième année d'études débouchant sur la licence professionnelle Cosyca. »

Issus pour moitié de BTS productions végétales ou ACSE et pour moitié de filières universitaires en biologie, ces étudiants se préparent ainsi à accompagner des agriculteurs ou groupes d'agriculteurs vers des systèmes en rupture vers l'agro-écologie.

UNE APPROCHE « TERRAIN » GRÂCE AUX COOPÉRATIVES

Le contenu pédagogique de la licence vise à renforcer les compétences des étudiants pour mettre en œuvre et expérimenter les nouvelles techniques agronomiques en prenant pleinement en compte les enjeux économiques et territoriaux des exploitations et des filières. *« Il s'agit de les doter des réflexes et outils qui leur permettront de passer du conseil à chaud - par exemple résoudre une attaque parasitaire donnée sur une culture donnée - au conseil à froid qui intègre, en dialogue avec l'agriculteur, une approche globale de son système d'exploitation. »* Si elle comporte évidemment des apports théoriques, la formation s'appuie aussi sur une approche terrain, facilitée par le partenariat avec plusieurs coopératives.

« Par petits groupes, de cinq au maximum, les étudiants se trouvent en position de co-animateurs de collectifs d'agriculteurs sur une partie des actions en lien avec les animateurs de réseaux (Déphy ou GIEE). » Ils sont ainsi confrontés à des cas réels de conseil à des agriculteurs en cours de recomposition de leurs systèmes.

UN CONTENU ÉVOLUTIF

Selon les situations, le cursus des étudiants de la licence pro Cosyca - dont le taux d'intégration est à ce jour de 100 % - se poursuit par un stage, un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, notamment au sein des entreprises coopératives partenaires. *« Celles-ci, membres du comité de pilotage de la formation, aux côtés d'autres professionnels et des enseignants agricoles et universitaires, sont également force de proposition quant à l'évolution du contenu pédagogique de la licence. »* Dans le futur, celui-ci pourrait ainsi être adapté aux spécificités du conseil en productions pérennes comme l'arboriculture et la vigne.

TÉMOIGNAGE

« La “ posture ” du conseiller, au cœur du projet »

« L'une des caractéristiques de l'agro-écologie est de privilégier l'approche système et non plus à la parcelle. Par exemple, l'intérêt ou la décision d'utiliser ou non tel ou tel produit ne peut plus se réfléchir à l'échelle d'une culture, mais bien à celle de l'exploitation. Le rôle du conseiller en est fondamentalement modifié. Il ne s'agit plus tant d'apporter un conseil direct et immédiat - presque un remède - face à un problème donné, que d'accompagner l'agriculteur dans une réflexion globale et de plus long terme. Pour y parvenir, il lui faut avant tout créer une relation de confiance. Le conseiller spécialisé doit pour cela faire preuve d'une grande capacité d'écoute ; puis apporter les éléments de choix pertinents à un agriculteur qui, en dernier ressort, reste le décisionnaire. Cette nouvelle « posture » du conseiller est à la fois au cœur de la licence pro Cosyca et sa raison d'être. Il s'agit de mieux prendre en compte les besoins d'un métier désormais constitué à 70 % de capacités d'animation et de relations humaines et à 30 % seulement de technique pure. »

TÉMOIGNAGES



62 Vianney Giot

Responsable du développement « matières premières » Malteurop Groupe

64 Antoine Herth

Député du Bas-Rhin, auteur d'un rapport sur le biocontrôle pour la protection des cultures

66 Maryline Filippi

Professeure d'économie - UMR SAD-APT

Vianney Giot

Responsable du développement
«matières premières»
Malteurop Groupe



En tant qu'acheteur d'orges de brasserie, qu'attendez-vous du conseil aux agriculteurs qui assurent votre approvisionnement ?

La production d'orges destinées à la malterie est extrêmement technique. D'abord parce que c'est une céréale à développement rapide, tolérant peu les accidents en cours de cycle, mais surtout parce que les brasseurs attendent du malt qui en est issu des fonctionnalités spécifiques. Nos contraintes sont fortes puisqu'il nous faut des graines récoltées à des

calibrages élevés, à des taux d'humidité et de protéines précis, et surtout qui restent vivantes afin de germer rapidement et de manière homogène dans nos unités de production. Pour répondre à ces exigences, nous avons besoin d'agriculteurs techniquement performants et bien accompagnés par un dispositif de conseil adapté et régulier. Le conseil est ainsi pour nous un maillon décisif pour expliciter et porter nos cahiers des charges et nos messages auprès des producteurs d'orges.

Vous travaillez avec de nombreuses coopératives. Ont-elles, selon vous, des atouts particuliers pour mettre en œuvre ce type de conseil ?

Les cahiers des charges que nous élaborons en fonction des exigences de nos brasseurs s'imposent évidemment à toute notre filière. A partir de là, et en fonction des conditions locales, nous travaillons main dans la main avec nos fournisseurs - qu'il s'agisse d'entreprises coopératives ou non - pour échanger sur les meilleurs choix variétaux, ou encore les itinéraires agronomiques les mieux adaptés pour répondre à nos attentes.

Ensuite, bien entendu, nous laissons ces fournisseurs maîtres de la manière dont ils organisent le conseil de terrain. Mais il nous semble important que ce conseil soit directement lié à l'entreprise qui, en définitive, va se porter garante de la qualité et de la fiabilité des orges qu'elle nous livre. Il est donc crucial qu'elle puisse agir, directement, avant les emblavements et tout au long de la culture, sur les constituants de cette qualité, via des conseils adaptés. Cela favorise en outre la vision à long terme et la pérennité de nos partenariats.

Les coopératives ont cette philosophie de l'action et des équipes de techniciens-conseil qui portent et font comprendre nos messages. Elles ont, il est vrai, des atouts pour jouer ce rôle, notamment de par leur ancrage sur des territoires où la plupart interviennent depuis des décennies. Elles y ont développé des réseaux techniques de proximité mais aussi d'animation qu'elles sont pratiquement les seules à pouvoir proposer. Pour notre groupe, de dimension internationale, la coopération agricole française est même à ce titre assez exemplaire, par rapport aux situations que l'on peut rencontrer dans certains pays.

«LE CONSEIL AUX AGRICULTEURS, MAILLON CRUCIAL POUR UN PRODUIT DE QUALITÉ»

Et pour demain, comment voyez-vous évoluer ce dispositif du conseil aux agriculteurs ?

C'est évidemment aux coopératives de décider si, et comment, elles veulent faire éventuellement évoluer l'organisation du conseil technique (choix des semences

et variétés, itinéraires culturaux...) qu'elles proposent à leurs adhérents. On parle souvent de prendre plus en compte la dimension globale de l'exploitation. C'est sans doute une nécessité pour répondre à des besoins ou des contextes nouveaux. Pour autant, il nous semble primordial que le conseil aux agriculteurs conserve une part de technique d'autant plus essentielle quand il s'agit de produire pour des industriels ayant comme nous des exigences très précises vis-à-vis de nos clients brasseurs. Il y a un bon équilibre à trouver grâce à l'étroite collaboration entretenue entre les coopératives et les industriels.

Antoine Herth

Député du Bas-Rhin
Auteur d'un rapport sur le
biocontrôle pour la protection
des cultures



Dans les pages qui précèdent, sont rapportées les initiatives de coopératives agricoles en matière de conseil aux agriculteurs. Que vous inspirent-elles ?

Par leur variété, ces exemples me semblent très représentatifs de l'étendue des champs aujourd'hui explorés par le conseil coopératif pour répondre à des défis à la fois multiformes et, le plus souvent, complexes. Les actions de la coopérative Terrena - dont j'ai eu l'occasion de rencontrer les responsables dans le cadre d'un rapport sur le bio contrôle - illustrent

bien, par exemple, ce changement de contexte. Son engagement vers l'AEI (agriculture écologiquement intensive) révèle combien une telle démarche - qui associe le respect des ressources naturelles et le maintien de la performance - ne peut être conduite qu'à travers un conseil portant un double regard : sur la demande sociétale et sur celle des acteurs économiques et de l'aval. Dans un autre registre, l'initiative d'Alsace Lait en faveur de ses jeunes producteurs montre combien, face à la sortie des quotas laitiers, la connaissance précise par chaque éleveur du prix de revient de son lait et l'identification de ses propres leviers de compétitivité deviennent majeures... C'est bien à travers le conseil que cette connaissance opérationnelle est rendue possible. Mais, à la fois naturellement et impérativement, cette connaissance ne peut être dissociée de celle des stratégies et marchés de sa coopérative.

Parallèlement, je suis frappé de voir que beaucoup de coopératives spécialisées - arboricoles et viticoles notamment - sont aussi, et parfois depuis longtemps, en interface avec leurs clients, parmi les plus en prise avec cette dualité. Et comment beaucoup d'entre elles se sont déjà emparées de domaines d'expertise et d'excellence y compris en matière de conseil.

Quelles sont, selon vous, les spécificités et les forces du conseil lorsqu'il est apporté par les coopératives ?

Pour moi, la spécificité du conseil coopératif - ce qui fait aussi sa justification - c'est son souci d'opérationnalité. Il contribue en effet à la fois à l'efficacité technique - et, de plus en plus souvent, on l'a vu, environnementale et sociétale - en même temps qu'aux attentes du client final. Avec le développement de la

certification d'entreprise, cette dimension se fait incontournable. En effet, à partir du moment où l'on entre dans une dynamique de certification, ou même de cahier des charges produit, on voit mal comment satisfaire aux exigences qu'ils comportent sans qu'il y ait un lien direct avec un conseil à la fois adapté et spécifique à la filière ainsi mise en place.

Au passage, cela rend un peu caduc le débat sur la neutralité du conseil. Pour moi un conseil n'est jamais neutre ; la vraie question est de savoir s'il concourt et participe bien à la fois à ces deux exigences aussi fortes l'une que l'autre : la satisfaction du client final et le revenu de l'adhérent, dans la durée.

Il serait donc vain, à mon sens, de remettre en cause la pertinence du conseil sous prétexte qu'il est parfois associé à la fourniture d'intrants... sous réserve, bien sûr, que cela se fasse dans un cadre où les objectifs de filières sont approuvés tant par l'adhérent que par l'acheteur des produits qu'il met en marché via sa coopérative.

« LE SOUCI D'OPÉRATIONNALITÉ, POINT FORT DU CONSEIL COOPÉRATIF »

Et pour demain, autour de quels axes devrait se développer, à votre avis, le conseil coopératif ?

D'abord, et toujours, autour de cette question de mise en place et fonctionnement de filières dont on voit que leurs attentes vont probablement se diversifier et

se renforcer... et peut-être dans des directions que l'on ne perçoit encore qu'imparfaitement. Contrairement à ce que certains pensent parfois, il n'y a pas là de concurrence vis-à-vis d'autres acteurs du conseil comme les chambres d'agriculture ou les instituts techniques... Les unes et les autres sont d'ailleurs des partenaires assez naturels des coopératives, l'important étant que le rôle de chacun soit bien défini et clarifié afin de se compléter mutuellement. Si les coopératives sont dans leur rôle en assurant pleinement le conseil lié à la production et la commercialisation, les autres acteurs ont quant à eux toute légitimité à s'emparer de questions transversales, de collecte et d'analyses de références ou encore de prospective à long terme sur des domaines comme la vie des territoires ou la transmission, par exemple.

Enfin, je n'aurais garde d'oublier ce qui se passe dans les cuma en matière de conseil. C'est un de leurs rôles qu'il faudrait probablement encourager et développer encore. Elles disposent en effet de plus en plus souvent de solutions et savoir-faire pointus conjuguant les impératifs de productivité et de respect de l'environnement... Dans un contexte où la maîtrise des coûts de production s'impose face à des marchés de plus en plus contraints, elles peuvent constituer un élément clé de la réussite de beaucoup d'agriculteurs.

Maryline Filippi

Professeure d'économie à l'Université de Bordeaux (Bordeaux Sciences Agro)

Chercheuse associée à l'UMR SAD-APT (AgroParisTech)

Co-auteur de « Les coopératives agricoles, identité, gouvernance et stratégie » (éditions Larcier)



Le présent document évoque - à travers les initiatives de 20 coopératives - leur implication en matière de conseil aux agriculteurs. Quel regard portez-vous sur ces expériences ?

Tout d'abord, la diversité des actions relatées est déjà, en soi, tout à fait intéressante. Mais ces expériences illustrent surtout combien le conseil coopératif connaît d'importantes mutations. On n'en est plus à l'après-guerre, où rechercher la productivité avant tout par le recours aux intrants était une solution quasi

incontournable. Mais s'il s'agissait hier, de fournir, entre autres, un conseil agronomique, ou un conseil d'alimentation par troupeau ou par lot, on entre aujourd'hui dans une approche nouvelle, bien plus ambitieuse. Bien sûr le conseil ne peut pas être déconnecté de la recherche de performance technique, mais il doit désormais prendre aussi en compte un contexte réglementaire et environnemental sans cesse en évolution, et, au moins autant, une dimension économique et stratégique, essentielle tant pour les exploitations que pour les coopératives qui en sont le prolongement.

La diversité croissante des modèles - de la production conventionnelle au bio en passant par l'agro-écologie ou l'agriculture écologiquement intensive - se répercute aussi forcément sur les finalités et la mise en œuvre du conseil. Pour toutes ces raisons, les coopératives ne peuvent pas en rester à un modèle qui reposerait avant tout sur la vente de produits du sol ou d'élevage. Les expériences présentées reflètent en outre la diversité des fronts sur lesquels agissent les coopératives : soutien à la production au plan économique ou environnemental, formation des conseillers, et ce tant au niveau local de l'exploitation qu'à une échelle territoriale plus collective.

Elles sont donc dans leur rôle en s'investissant plus avant dans ce domaine du conseil ?

Bien sûr. Elles en ont non seulement la légitimité, mais cela répond même à leur objet social : le service à rendre à l'adhérent. Elles ont, en quelque sorte, l'obligation de se préoccuper simultanément - et même indissociablement - d'assurer le revenu dégagé par chacun de leurs sociétaires, de garantir un

débouché à ses produits et de l'accompagner dans sa recherche de performance technico-économique. A ce titre, le conseil est bien dans le code génétique même de la coopération agricole.

La coopérative assure l'interface entre l'amont et l'aval tout en s'impliquant étroitement dans le résultat de l'adhérent ; l'organisation tout comme la qualité du conseil les impactent donc directement l'un et l'autre. Mais au-delà du résultat financier, le conseil coopératif constitue aussi un outil d'animation, de gouvernance et d'implication des sociétaires dans la stratégie et le projet d'entreprise de leur coopérative.

En outre, la recherche de l'optimisation des itinéraires agricoles conduit à se pencher sur le coût toujours important des intrants et des techniques culturales, mais aussi, et par conséquence, celui du conseil devenu multiforme et complexe (par exemple autour des outils de marché ou des technologies de l'information et de la communication). Par leur capacité à aller chercher de la valeur ajoutée, les coopératives apportent, ici aussi, des réponses pour optimiser ce couple charges/produits.

« LE CONSEIL EST DANS LE CODE GÉNÉTIQUE DES COOPÉRATIVES AGRICOLES... »

Pour réussir cette mutation du conseil, quels sont les atouts du monde coopératif... mais aussi les contraintes à prendre en compte ?

Côté atouts, il y a, bien sûr, la capacité de la coopération

à mutualiser les projets ou la conception des nouveaux outils d'aide à la décision et de traçabilité qu'exigent ces changements. C'est vrai aussi en matière - essentielle - de formation des conseillers dont la posture change de fait.

Parallèlement - et à l'heure où il y a dans les organismes qui en avaient traditionnellement la charge, une sorte de crise du conseil - les coopératives ont à passer des partenariats stratégiques autour de domaines d'expertise parfois éloignés de leurs métiers. Il y a là des projets communs à conduire avec la recherche et les instituts agricoles... mais aussi hors de l'agriculture pour aborder le « big data », les drones et bien d'autres domaines. Le modèle économique du conseil a changé et le développement de partenariat permettant d'innover et de financer les leviers de la performance répondant aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux, est essentiel. Notamment pour relever des défis tels que nourrir la planète, le changement climatique ou la gestion des ressources en eau.

Le conseil agricole d'aujourd'hui doit apprivoiser et maîtriser des innovations techniques et organisationnelles si complexes que cela nécessite beaucoup de créativité. De nombreuses coopératives ont fait la preuve qu'elles en ont, et trouvé en local des solutions à des problèmes génériques plus globaux. Pour d'autres, cela reste à réaliser. Mais toutes doivent s'en persuader : désormais il n'y a plus de modèle de conseil unique : il faudra continuer à le faire évoluer... sans oublier de chercher à faire reconnaître ces mutations profondes par le consommateur.

UN TRAVAIL DU RESEAU

Ce document est le fruit du travail des salariés du réseau de Coop de France, contributeurs à l'action collective «le conseil coopératif, outil pour accompagner le changement agro-écologique» du programme de développement agricole financé par le CASDAR du ministère de l'Agriculture. Les travaux conduits en 2014 et 2015, les ont amenés à identifier de multiples initiatives, parmi lesquelles celles présentées dans ce document. Les choix qui ont été faits ne prétendent nullement à la représentativité du tissu coopératif, ni à rendre compte de manière exhaustive de l'ensemble des champs que couvre l'engagement des coopératives dans le domaine du conseil aux adhérents. Les contributeurs ont choisi de mettre en évidence des démarches présentant un intérêt particulier au travers de ces quelques exemples de natures différentes, aux degrés d'avancement plus ou moins finalisés. Leur souhait était de pouvoir offrir une meilleure visibilité à ces actions et permettre aux décideurs de bénéficier de l'expérience déjà acquise sur cette thématique.

Ce recueil donne aussi la parole à plusieurs témoins, partenaires ou observateurs privilégiés du conseil coopératif, Sophie Carton (GE+), Frédéric Robert (Cité des Sciences Vertes - Auzeville), Vianney Giot (MALTEUROP), Antoine Herth (Député du Bas- Rhin), Maryline Filippi (INRA).

Ont ainsi contribué à la réalisation de ce document :

Le chef de projet de l'action : Guillaume Dyrszka, Coop de France Midi-Pyrénées

Le directeur référent : Vincent Magdelaine, Coop de France

La coordinatrice du programme de développement : Françoise Ledos, Coop de France

Ainsi que :

Vincent Boone, Coop de France Centre

Maud Bouchet, Coop de France Rhône-Alpes Auvergne

Régine Castet, Coop de France

Julia de Castro, Coop de France

Jean-Luc Claire, Coop de France Lorraine

Vincent Drevet, Coop de France Poitou-Charentes-Limousin

Rachel Grossiord, Coop de France Champagne-Ardenne

Pierre Guiscafré, Fédération Nationale des Cuma

Magali Lacam, Fédération Nationale des Cuma

Aline Lambert, Coop de France Nord Bassin Parisien

Yoann Mery, Coop de France Ouest

Hervé Morainville, Bureau Technique de Promotion Laitière

Céline Sageaux, Coop de France Limousin

Claudie Visière, Fédération Nationale des Cuma



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
DE L'AGROALIMENTAIRE
ET DE LA FORÊT

Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
« Développement agricole et rural »

La responsabilité
du ministère de
l'agriculture,
de l'agroalimentaire
et de la forêt ne saurait
être engagée.



Conception et réalisation AGENCE DUFRESNE CORRIGAN SCARLETT

Achevé d'imprimer en septembre 2015 - Dépôt légal : septembre 2015

Imprimé en France - Imprimerie Le Réveil de la Marne - 51200 EPERNAY - Imprimé sur papier issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.



43, rue Sedaine - CS 91115 - 75538 Paris Cedex 11

Tél.: 01 44 17 57 00 - Fax : 01 48 06 52 08

www.coopdefrance.coop

ISBN-13: 978-10-91278-13-4



9 781091 278134



la
coopération
agricole
produisons l'avenir

www.lacooperationagricole.coop
facebook.com/lacooperationagricole
twitter.com/lacoopagricole

