

Journées Gestion 2005 : "Préparez les systèmes de demain"



**Les 27 et 28 octobre 2005
en Pays Basque**

A St jean Pied de Port – Le village



sommaire du compte-rendu

- ✓ Mettre en place un projet de transformation et de commercialisation
- ✓ Communiquer entre associés d'exploitation

3 parcours de visites au choix :

- ✓ **Muskuldi** : Une exploitation ovins lait / bovins viande et une fromagerie (transformation collective et vente directe)
- ✓ **Banka / Baigorri** : Une exploitation ovins / porcs en zone de montagne et un point de vente directe de vin
- ✓ **Itasu** : Une exploitation avec transformation et zone péri-urbaine et un système de vente en paniers

4 témoignages d'AFOCG

- ✓ Accompagner la mise en place d'un point de vente collectif (AFOCG du Rhône)
- ✓ Evaluer son circuit professionnel de lait bio et la pertinence d'un projet (AFOCG de l'Aveyron et du Pays-Basque)
- ✓ Le rapport à l'argent (Microfac, afocg de la Drôme)
- ✓ Mieux informer en formant (AFOCG Gironde)

3 paroles pour introduire ces journées de réseau

La présidente de l'InterAFOCG : Maryse ROUX,

Des administratrices engagées dans le comité de
pilotage du programme gestion Michelle Rampon
et Isabelle ALVERGNAT,

Le Président de l'AFOG Pays Basque : Frantxoe
LAMARCQUE,

« Il est toujours enrichissant d'aller dans les départements, voir sur le terrain ce qui se passe réellement. »

Maryse ROUX,
Agricultrice en Aveyron
Administratrice dans le Comité de Pilotage du Programme Gestion II

“ C’est avec un réel plaisir que je vous accueille, au nom de l’Inter AFOCG, au sein du Pays Basque. Tout d’abord, je tiens à remercier les administrateurs de ce département, ainsi que toute l’équipe, d’avoir accepté d’organiser avec l’Inter AFOCG ces deux journées de réseau.

C’est vrai que ce département n’est pas tout à fait représentatif des départements qui forment le réseau de par son nombre d’adhérents.

Si on devait aujourd’hui faire un flash sur le réseau Inter AFOCG, il se déclinerait en trois niveaux :

- 12 départements adhérents : de 30 à 150 adhérents par association en moyenne*
- Des AFOCG qui nous rejoignent : à ce titre nous sommes très heureux d’accueillir l’AFOCG du Doubs parmi nous*
- Des groupes en cours de réflexion : comme dans la Lozère, le Puy de Dôme,*

...

A l’intérieur de ce réseau, plusieurs dynamiques d’actions sont mises en œuvre, dont le Programme Gestion, ce au nom de quoi nous sommes réunis aujourd’hui.

Si je devais faire un bref historique de ce qu’est le Programme Gestion, il faudrait remonter en 99, année de sa naissance. A ce moment là, le CA de l’Inter AFOCG a trouvé intéressant et opportun d’appuyer les AFOCG qui souhaitaient faire des formations sinon innovantes, qui répondent à des problématiques de terrain. Il a également été mis en place des journées « gestion » aussi appelées « journées de décembre » qui permettent aux différents départements de se retrouver et d’échanger sur les formations qu’elles mettent en place. Ces journées ont « accroché » les adhérents des AFOCG, j’en veux pour preuve votre présence nombreuse aujourd’hui. Nous avons pu entendre des témoignages aussi bien sur le travail, la PAC, la transmission, avec un brassage de thématique important, mais toujours issu d’une problématique locale. Ensuite, les journées gestion ont été « décentralisées », c’est comme cela que nous avons pu visiter le Jura et le Rhône. Il est toujours enrichissant d’aller dans les départements, voir sur le terrain ce qui se passe réellement. Lorsque quelqu’un est chez lui et vous parle de magasin, de commercialisation, de problèmes de main d’œuvre, etc., ce n’est pas la même chose que dans une salle à Paris...La personne vous parle d’elle. De plus, cela permet à certains adhérents de participer à ces journées alors qu’ils n’ont pas la possibilité de se libérer pour venir à Paris.

Voilà une brève introduction à ces journées que je souhaite les plus constructives possible et je laisse la parole au président de l’AFOG Pays Basque. “

« Le programme Gestion : c'est faire vivre le réseau ! »

Michèle RAMPON et Isabelle ALVERGNAS,
agricultrices dans le Rhône
et administratrices dans Comité de Pilotage du Programme Gestion II

“ Les « journées Gestion » qui nous réunissent aujourd'hui, et qui ont déjà eu lieu dans le Rhône, dans le Jura et à Paris, ont été mises en place dans le cadre du Programme Gestion . Mais au fait, le Programme Gestion, qu'est-ce que c'est ?

Au niveau des agriculteurs, c'est leur permettre de réfléchir globalement sur leur exploitation, de la projeter à moyen terme et en fonction des enjeux d'aujourd'hui.

Au niveau des AFOCG, l'idée est d'améliorer et d'intensifier leurs échanges pour avancer dans l'élaboration de formations apportant des réponses aux questions des agriculteurs.

Le Programme Gestion appuie certaines thématiques qui correspondent à des enjeux forts pour les agriculteurs et l'agriculture de demain. Ce sont :

- les formations accompagnement au changement, anticipation sur le contexte,*
- l'installation, la transmission, la viabilité des exploitations,*
- la réflexion et la communication sur le métier d'agriculteurs et son évolution.*

Ces axes ont été validés à l'Assemblée Générale, mais sont redéfinis en fonction des besoins des AFOCG.

L'AFOCG qui prévoit une formation entrant dans ce cadre peut prétendre à une aide financière moyennant la présentation détaillée de son programme et son approbation par le Comité de Pilotage. En contre-partie, l'AFOCG devra rendre un compte rendu détaillé de cette formation, afin que sa trame puisse servir à une autre AFOCG désireuse d'explorer un thème similaire. C'est l'objet du porte-documents (www.interafocg.org/intranet) et des journées gestion, temps forts d'échanges du réseau.”

“Au delà des apports financiers (85 % du budget du Programme Gestion revient aux AFOCG), le Programme Gestion c'est : faire vivre le réseau, c'est donner et recevoir, c'est un brassage d'idées, c'est aussi éviter les doublons, c'est se rendre compte de ce qui est réalisable, de mesurer leur faisabilité.

C'est aussi du travail demandé aux AFOCG : des compte rendus en temps voulu et utilisables qui viennent nourrir le porte-documents et de la réactivité (les paysans sont longs à savoir ce qu'ils veulent, mais une fois qu'ils l'ont déterminé, il veulent des réponses tout de suite !).

Dans le contexte actuel incertain du développement agricole, comme l'a dit Jean-Baptiste Chemery, intervenu à l'AG 2004, les enjeux de la formation sont de « fournir des moyens spécifiques pour maîtriser son projet, pouvoir avoir un positionnement personnel et anticiper. » Pour cela il est essentiel de permettre des confrontations entre agriculteurs.

Le programme Gestion fonctionne grâce à un Comité de Pilotage qui se réunit trois fois par an (en février, en juin et en novembre) et qui regroupe 7 paysans (du Rhône, du Pays Basque, de Haute-Saône, de Gironde et de l'Aveyron). Nous sommes d'ailleurs heureux d'accueillir Frédéric Deporte de la Drôme qui rejoint ce comité de pilotage. Les paysans ne « représentent » pas leur département, mais sont là pour s'exprimer en tant que professionnels, pour le bien commun.

Concrètement, les paysans du Comité de Pilotage sont chargés de relier les grandes idées brassées à l'AG au travail quotidien. C'est très encourageant quand on voit tout ce qui est fait. C'est très positif de voir s'ouvrir d'autres chemins. Un des soucis du Comité de Pilotage est aussi le désenclavement, surtout quand les animateurs sont seuls dans leurs AFOCG. Il permet aussi aux paysans qui y participent d'être plus prêt du travail des AFOCG : le CA organise, veille, si cela est nécessaire, c'est tout de même parfois très différent de ce que vivent les AFOCG. Le Programme Gestion est ainsi très utile pour nourrir notre travail de veille.

“ Pour celui qui est passionné par son métier d'agriculteur, c'est dynamisant et « confortant » d'avoir accès à tout ce bouillonnement d'idées, de nouveautés. La relation qu'une personne peut entretenir entre son AFOCG et le réseau peut être propice à l'émergence de nouvelles réponses aux demandes des adhérents. L'Inter AFOCG, les AFOCG, ce ne sont pas seulement l'affaire des Animateurs-Formateurs. C'est bien de nous, agriculteurs, qu'il s'agit, et nous y avons notre place !”

Nous remercions les AFOCG qui témoignent aujourd'hui. Cela demande beaucoup de temps, surtout quand ils sont sollicités au dernier moment.”

« Travailler notre Originalité, Cultiver le dessin de chacun et le destin commun ».

François Lamarcque,
Président de l'AFOG Pays Basque

« Onji Etavu !

Vous êtes ici au lycée de Navarre, c'est un lycée d'enseignement général et professionnel avec un restaurant pédagogique pour la filière restauration.

Vous êtes aussi à St Jean Pied de Port : capitale d'une des provinces de Basse Navarre. C'est un haut lieu touristique.

Octobre : saison des palourdes, avec tous les changements de couleur et ces effets de vent du sud est certainement ici le plus beau mois de l'année.

Je souhaite que ces deux journées habituelles maintenant nous permettent avec le recul nécessaire sur nous-mêmes et la réalité quotidienne d'échanger dans la bonne humeur.

Nous devons profiter de ces deux journées pour :

Témoigner : s'exprimer sur les enjeux dans nos AFOCG, écouter les autres

Croiser : nos objectifs, nos initiatives, nos façons de travailler, nos échecs, nos réussites

Partager : nos finalités, nos attentes, nos doutes, nos convictions, notre enthousiasme

Vous voyez, un vaste défi !!!

En ces temps où la technique les moyens de production voudraient s'asservir « l'humain », nous devons dans les AFOCG encore et toujours mettre « la personne » : l'agriculteur, l'animateur, leur accomplissement dans leur travail, leur projet de vie au centre de nos préoccupations.

Faire du projet de vie des personnes, l'aiguillon pour notre réflexion.

Nous devons je dirai avec une plaisanterie : travailler notre AOC, c'est-à-dire travailler notre Aptitude,

notre Originalité,

et « Cultiver le dessin de chacun et le destin commun ».

Je conclurai en eskarras par la citation d'un poète

« Marvu makila, et segi aunera : prenons le témoin et poussons la route ensemble ! »

Mettre en place un projet de transformation et de commercialisation

*« Comment est-ce que l'on fabrique un bon fromage?
Quels sont les produits les plus demandés par les consommateurs ?, Comment
présenter mon produit ?, Comment et où chercher des clients ? »*

Objectifs de la formation

- ❖ Permettre aux producteurs d'acquérir toutes les compétences nécessaires à la mise en place de leurs projets
- ❖ Etudier la faisabilité des projets dans leur ensemble pour que ce soient des projets qui tiennent la route à moyen terme
- ❖ Structurer la démarche de concrétisation d'un projet

Points clés de la formation

1. La démarche

- o Permet, par la confrontation aux regards des autres, de prendre confiance en son projet, pour éventuellement se lancer.
- o Permet de réaliser que la transformation et la vente sont des métiers à part entière, à intégrer en plus du métier de production.

2. Cette formation aide à

- o Poser les choses sur papier avant de se lancer tête baissée dans la pratique.
- o Réfléchir à une stratégie commerciale
- o Acquérir des compétences pratiques et techniques dans la transformation du lait.

Pour en savoir plus : d'autres formations et actions du réseau sur ce thème
A12 : Evaluer son circuit professionnel de lait bio et la pertinence d'un projet
A 69 : Mise en place d'un Point de Vente Collectif
A39 : Vente directe : communiquer son produit

Mettre en place un projet de transformation et de commercialisation

Témoignage de Sylvie et Maider

▪ Origine et objectifs de la formation

La transformation fermière et la commercialisation sont deux métiers qui requièrent des compétences nouvelles pour l'agriculteur et dans lesquels il ne peut pas se lancer sans un minimum de formation.

Après une première phase de 3 jours de définition du projet dans ses grandes lignes, il s'agit maintenant d'en arrêter les modalités concrètes. Les enjeux pour les agriculteurs sont d'acquérir toutes les compétences nécessaires à la mise en place de leurs projets et d'étudier sa faisabilité pour que ce soit un projet qui tienne la route à moyen terme.

▪ Les questions des agriculteurs

*Comment est-ce que l'on fabrique un bon fromage ou des produits laitiers ?
Quels sont les produits les plus demandés par les consommateurs ?, Comment présenter mon produit ? Sur quoi communiquer ?, Comment et où chercher des clients ?
Quels sont les investissements dont j'aurai besoin pour transformer ?, Quels résultats puis-je espérer ?*

▪ Déroulé de la formation : 9.5 jours de juillet 2003 à juillet 2005

1^{er} module : Le projet prévu et de sa cohérence avec les objectifs des agriculteurs et avec la situation actuelle de l'exploitation (1/2 jour)

2^{ème} module : La faisabilité technique du projet (4 jours)(facultatif)

- o Process de fabrication et d'affinage de fromages
- o Normes à respecter
- o Planification pour la construction de salles de transformation et d'affinage fonctionnelles

Ce module est délégué à l'ENILV d'Aurillac.

3^{ème} module : La commercialisation, la communication et la promotion(4 jours)(facultatif)

- o Construire sa stratégie commerciale : définir le produit, la cible, le circuit de distribution, le prix de vente, la promotion à réaliser
- o Analyse de la situation du marché : les tendances du marché pour évaluer la demande et la nature de la demande, l'état d'esprit du consommateur, mesurer les investissements de communication nécessaires pour sa communication
- o La recherche de marchés : éclairages sur les évolutions de la consommation, la politique commerciale de grandes surfaces, la négociation des achats de nouveaux produits des grandes surfaces avec les fournisseurs
- o La communication, la promotion : les points d'attention pour élaborer un support de communication (qu'est-ce qui me différencie des autres producteurs ?, sur quoi je veux communiquer ?, quel type de supports ?, quelles photos ?)

4^{ème} module : La faisabilité de l'ensemble du projet et finalisation du projet (1 jour)

- o La faisabilité économique : évaluation des investissements nécessaires, des ressources espérées par rapport aux besoins, établissement d'un prévisionnel global
- o La finalisation du projet : est-ce que je me lance ?, qu'est ce que je perds ? qu'est ce que je gagne ?, fixer un calendrier de mise en œuvre du projet.

Ce module est un passage obligé avant de se lancer dans des projets aussi importants en terme d'investissements et de changements qu'ils engendrent sur l'exploitation.

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

« Sylvie s'est installée en décembre 2004 : l'aventure est partie ! »

Jean-Michel et Sylvie, éleveurs bovins lait en Pays Basque

Jean-Michel, mon mari, est agriculteur bovins lait depuis 18 ans. Moi, je travaillais à l'extérieur, sur la côte. J'avais beaucoup de trajets et je voulais me rapprocher de la famille et de l'exploitation.

Entre ça et l'annonce de la chute du prix du lait, l'impossibilité d'augmenter la taille de l'exploitation et une augmentation des besoins familiaux, on a eu l'idée de transformer notre production de lait : mais en quoi ? et comment ?

On a d'abord fait un diagnostic de l'exploitation.

Ses points forts	Ses points faibles
- un bâtiment fonctionnel - plus d'annuité - une trésorerie saine - 1uth mais beaucoup d'entraide - un gîte amorti aux $\frac{3}{4}$ - une ferme située sur un axe touristique fréquenté	- une ferme située sur deux villages : très morcelée - des problèmes de cellules des vaches : volonté de passer à une alimentation à l'herbe à la place du maïs ensilage - du lait peu valorisé car 100% part en laiterie

Notre idée, c'était de transformer et vendre en direct une partie du lait sous forme de fromage ou yaourt (35 000 L). Le reste du lait continuerait de passer par la laiterie.

On a essayer d'explorer aussi d'autres idées. Etant donné qu'on a pas mal de landes, pourquoi ne pas essayer de les valoriser en mettant des porcs basques ? Et aussi on a une grange et une étable, pourquoi ne pas essayer des les valoriser en gîte ?

On est resté plutôt sur l'idée de la transformation, car on pensait que c'est là qu'on avait le plus de chances de retrouver le salaire que j'avais.

Avant de se lancer dans la pratique, il faut déjà avoir un peu de théorie et poser les choses sur papier. Sinon on démarre un peu dans tous les sens.

J'ai pu participer aux deux stages techniques proposés par l'AFOG : le premier sur l'AOC Ossau Iraty, j'étais la seule en production de

lait de vaches ... Ca a répondu a beaucoup de

questions techniques que j'avais par rapport à la transformation, pour faire le fromage. Mais, comme je travaillais avec le lait de vache, je voyais que ça réagissait différemment que le lait de brebis. J'avais

toujours des questions par rapport aux différents produits : est-ce que je dois rester sur les pâtes pressées, est-ce que je dois plutôt aller vers la pâte mole ou les fromages frais ?

L'autre stage, à Aurillac, m'a permis de voir beaucoup plus clair. On a travaillé qu'avec du lait de vache. On a pu aussi voir comment faire du yaourt. C'était vraiment ça qu'il me fallait ! Même si c'était très très dense, très pointu et que j'en suis sortie avec la tête, comme un melon !

Notre stratégie commerciale... On a décidé de continuer avec la production de pâte pressée parce qu'il y avait un appui technique dans le coin. Par contre, on a décidé de faire deux produit : tomes fraîches et tomes affinées, comme ça on pouvait toucher plus de consommateurs potentiels.

La cible, c'était les locaux et éventuellement les touristes. Le circuit de distribution, c'étaient les marchés, 3 marchés locaux par semaine, la maison et quelques restaurants et crémiers.

Comment je me suis basée pour le prix ? ...eh bien comme j'ai pu. J'ai regardé un peu autour de moi pour voir ce qui se pratiquait. Il n'y avait pas d'autre producteur de fromage de vache sur le marché où j'étais. C'était plutôt des revendeurs, alors je me suis calée sur le prix des revendeurs.

Au niveau de la communication, on a mis en place une étiquette pour le fromage qui montre que c'est un fromage fermier, fait au lait crû.

Et au niveau du positionnement concurrentiel, on a fait comme on a pu. Il n'y a pas d'AOC en vache aujourd'hui. Mais on a quand même voulu aller vers un produit de qualité : on a adhéré à la charte Idoky.

J'ai eu de la chance, parce que j'ai pu me faire la main et teste la vente de fromage sur

L'exploitation en bref...

Système bovin lait
150 000 Litres de quotas
22 hectares : la moitié
en maïs ensilage et la
moitié en prairie
111TH

le marché dès l'été 2004. En étant directement sur le marché, on a un retour sur son produit. Ca permet de caler les choses petit à petit.

Dans un pays qui est surtout reconnu pour son fromage de brebis, vendre du fromage de vache, c'est pas évident. C'est pas facile de le faire reconnaître. Cela dit, je trouve que c'était assez constructif pour la première année.

Cet été, ça a déjà augmenter. C'est plutôt positif, il faut continuer dans le même sens.

Les estimations de départ...on savait pas trop. On est très peu de producteurs de lait de vache dans la région. On avait peu de points de repères. C'était de l'approximatif...mais aujourd'hui, on est pas loin.

Au niveau des besoins privés, on savait très bien qu'on allait pas retrouvé mon salaire dès le début de l'activité. Donc, on se serre la ceinture pendant 3-4 ans, en espérant que on va vite pouvoir prélever un peu plus...

Au niveau des résultats prévisionnels, on s'est basé sur le fait qu'on allait transformé 30 000 L pendant les premières années, en espérant qu'au bout de 4-5 ans, on aura trouvé les débouchés qui nous permettront d'augmenter un peu plus. Notre souhait est de ne pas aller au delà des 50 000 L. C'est une question de travail et d'organisation sur la ferme. Grâce à mon installation, on a aussi pu augmenter le quotas. Aujourd'hui, on est à 200 000 L de quotas. Ca permet d'augmenter un peu notre résultat prévisionnel et de combler plus ou moins nos besoins.

L'accompagnement de l'AFOG et du groupe permet de prendre confiance en son projet, et éventuellement de se lancer.

Pour moi, une des phases clés est ce que j'ai appris des intervenants extérieurs (en stages pratiques). Le diagnostic de l'exploitation est aussi très important, il permet de voir comment on se situe aujourd'hui et vers quoi on peut aller. Le travail en groupe, on a apprécié énormément parce que les expériences des uns et des autres sont toujours enrichissantes et permet de faire avancer sa propre réflexion. Et ça a permis aussi de chiffrer les différents investissements et de poser les choses sur papier noir sur blanc posément.

Le résultat de tout ? On s'est lancé et je me suis installée depuis décembre 2004.

Constitution et vie d'une société : communiquer entre associés

- « Le projet de société est constitué par le NOUS (pas par le ON).
Cela suppose que :
- Je sais ce que je veux.
- Nous le mettons en commun.
- Le NOUS ne sera pas peut être égal à JE + JE , mais sera ce que nous décidons
de faire ensemble (fruit d'une négociation)?
- Qu'une partie de mon JE ne pourra pas être obtenu dans ce NOUS
- À chaque qu'il le faut : on discute... NOUS allons décider ensemble !»

Objectifs de la formation

- ❖ Répondre aux objectifs gestion stratégique : poser un objectif, poser les termes du contrat d'associés, différencier objectif / finalités et projet (qui est un moyen).
- ❖ Amener les associés à analyser les difficultés relationnelles rencontrées et arriver à un consensus.

2 points clés de la formation

1. La démarche

- Comment une approche de formation est modifiée avec les années.
- Travailler en face à face animateurs-agriculteurs.
- L'accompagnateur se doit d'être très réactif aux questions qui ressortent.
« La gestion, c'est se poser la bonne question au bon moment » (Fabre)

2. La formation aide à

- Comprendre ce qui se joue dans la relation entre associés.
- Requestionner le contrat d'association
- Faire un travail sur soi, prendre conscience de son fonctionnement.

*Pour en savoir plus :
d'autres AFOCG qui ont abordé ce thème dans le programme gestion
AFOCG 39 (jura)*

Constitution et vie d'une société

Témoignage de l'AFOG Pays Basque : Mattin et Milenxo

▪ Origine et objectifs de la formation

Cette formation a été mise en place à la demande d'un adhérent pour un accompagnement à la création d'une société.

▪ Les questions / attentes des agriculteurs

*Comment mettre en place des moments d'échange entre associés au quotidien ?
Comment prendre conscience de l'importance de gérer les relations ?*

▪ Déroulé de la formation : 3 jours sur la période hivernale 2004

1^{ère} étape : Clarifier les attentes du groupe

- o Exposer la situation de chaque participant
- o Préciser les attentes individuelles
- o Identifier les conséquences de l'association : les continuités, les ruptures, les opportunités et les menaces.
- o Comprendre les différents rapports au travail : approche familiale du travail et approche professionnelle (apports de la sociologie rurale)

2^{ème} étape : Exprimer ses ressentis

- o Valider le compte rendu de la séance précédente
- o S'exercer à exprimer ses ressentis.
- o Distinguer projet individuel et projet collectif.

3^{ème} étape : Prendre conscience de son fonctionnement

- o Connaître l'approche de la personne selon l'analyse transactionnelle.
- o Prendre du recul sur sa situation à partir des échanges initiés par deux témoignages d'agriculteurs en association.

4^{ème} étape : Dresser le bilan de la formation

- o Identifier les besoins de chaque association à la fin de la formation
- o Évaluer le parcours de formation : la démarche, les outils

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

« Quand on se connaît, il y a des choses qu'on n'arrive pas à se dire.

Milenxo, éleveuse de brebis lait au Pays basque et Sylvie

« **Milenxo**

Je me suis installée en 1996. C'était une installation classique au départ, j'ai pris la suite de ma mère.

Quand il y a eu la chute du prix du lait, je faisais une formation avec François Plassard. Ses théories sur l'agriculture m'ont beaucoup marqué : quand on veut faire un projet sur une exploitation il faut saisir les points forts et les points faibles. J'ai commencé à travailler comme faisait ma mère. Mais moi je ne voulais pas faire comme ma mère ! On sortait un salaire pour deux, ça allait mais quand je me suis mariée avec un maçon ... ce n'était pas son modèle.

L'exploitation en bref...

Installation de Milenxo en 1996 comme aide familiale à la suite de sa mère. Puis association en 2005 avec Nicolas. Système : 280 brebis laitières, 19 ha GAEC 2 UTH

gérer la colère. Quand la colère sort, elle rumine, et du coup ça sort mal. Il nous expliquait à quel moment engager une discussion constructive. Il nous proposait aussi quelques outils pour éviter les conflits. Par exemple écrire quel week-end on a prévu de prendre.

Dans un autre GAEC, il y avait un conflit sur l'investissement pour un tracteur. J'avais les yeux écarquillés : écrire pourquoi vous voulez un tracteur, pourquoi telle marque.

Le 3^{ème} GAEC du groupe, c'était deux frères et sœur, qui portaient une histoire derrière. Nous c'est vrai nous n'avions pas d'histoire derrière ! !

Dans un GAEC HCF, on a l'avantage de ne pas se connaître, on peut reprendre tout à zéro. On pose les choses parce qu'on sait qu'on ne se connaît pas. Dans les GAEC familiaux, c'est difficile de poser les choses.

Au départ je voulais un salarié, mais impossible à payer. Quand on a parlé des installations Hors Cadre Familial (HCF), ça m'a intéressé.

Ma mère faisait partie de l'association entraide, elle a repéré Nicolas. Je me suis lancée, je l'ai appelé, je lui ai expliqué mon besoin. Il avait 12 ans de parcours derrière lui, dès 16 ans il est parti pour faire sa vie. C'était quelqu'un qui avait envie de s'engager.

En 2000, il suit le stage parrainage. En théorie on avait tous envie de la même chose, mais dans la pratique plein de petits détails s'accroissent au quotidien.

Au bout de 6 mois, nous nous sommes calés peu après.

Il fallait sortir 2 salaires : il fallait donc développer la valeur ajoutée ! ! Nous nous sommes engagés dans une démarche AOC.

En 2005 : j'ai un nouveau projet, je veux aller plus loin dans la commercialisation, je m'associe à un boulanger pâtissier mieux valoriser les produits de la ferme. Je me suis mise à mi-temps sur l'exploitation. Je me suis associée après la première formation, d'autres ne se sont pas associés après la formation.

Sylvie

Sur les 7 GAEC qui ont suivi la formation, tous avaient des profils différents avec des niveaux de conflit différents. Nous avec Nicolas c'était savoir

Milenxo

Dans les formations communications, on peut repérer plusieurs tempéraments. **Le formateur est important comme regard extérieur. Il pose des questions, met les pieds dans le plat.** Quand on se connaît, il y a des choses qu'on n'arrive pas à se dire. Nicolas avait l'habitude de manger chez nous au départ parce que son salaire ne lui permettait pas de faire autrement. Ma mère disait « je fais toujours les repas.... ». Maider, l'animatrice a posé la question en formation : « comment faites-vous pour les repas ? il faut l'évaluer. Lui a dit je peux manger chez moi. Moi j'étais pétrifié, c'était tout simple mais je n'aurais pas pu lui poser la question.

Procédure de communication

On a fait un tableau, il y a des choses urgentes que l'un perçoit comme urgente mais apparemment pas l'autre. On laisse ces choses-là sur le tableau jusqu'à ce que ce soit fait !

Notre GAEC, je ne considère pas qu'il a réussi, je considère que notre GAEC a réussi jusqu'à aujourd'hui. Oui, dans une vie on change, on change de projet... deux qualités sont nécessaires pour avoir envie de se mettre en GAEC : avoir besoin de travailler avec l'autre et savoir déléguer et faire confiance. Si on se met dans l'état d'esprit que personne d'autre que soi ne peut faire, ça ne peut pas marcher. »

3 visites de fermes accompagné es par l'



Visite de MUSKULDI

L'exploitation de Jean Claude : un système qui cherche à valoriser au mieux les moyens de production en visant une qualité de vie

L'exploitation

200 brebis « manèche tête rousse » et 25 vaches « Blondes d'Aquitaine »

25 ha de terres morcelés dont 20 ha de foin et 1 ha de maïs

L'atelier Brebis et l'atelier vaches sont très complémentaires

Les bâtiments
1 bergerie
et 1 étable
1 maison

La Main d'Oeuvre 1 UTH

(la femme de Jean Claude travaille à l'extérieur pour 0.6 équivalent temps plein)

Le Matériel

L'exploitation possède très peu de matériel en individuel ; il est en copropriété avec un voisin ou en CUMA

Après un BEPA et un BTA Jean Claude s'est installé en 1993, à la suite de la pré-retraite de son père. Il n'a pas eu d'emprunt à l'installation et a très peu modifié le système depuis.

« J'ai très peu modifié le système depuis que je me suis installé. Ces types de systèmes existaient déjà il y a 50 ans où ils fonctionnaient en autarcie. L'atelier vaches et brebis sont très complémentaires et permettent de bien valoriser les surfaces en herbe. Le revenu est alors correct tout en ne trayant les brebis que 6 mois par an. Ma logique n'est pas de rentabiliser au maximum mais de faire le choix d'une qualité de vie. »

La conduite du système

Les brebis

Les brebis sont traitées de début décembre à fin mai (c'est-à-dire 6 mois par an).

La traite du troupeau de brebis prend 1h de temps matin et soir.

Pendant les mois de juillet à fin septembre les brebis sont en transhumance dans les montagnes. (L'exploitation paye un droit de pacage pour cela).

Dès le mois de mai, elles vont au pré sur des terres éloignées de l'exploitation.

L'agnelage débute début nov. et s'étale jusqu'à fin déc. Pour avoir des agneaux à vendre à Noël.

Les vaches

Les vaches sont dehors le plus longtemps possible pour valoriser au maximum les prairies.

Elles partent en transhumance de début mai à mi septembre.

Quand les bêtes sont en transhumance, cela permet de faire du foin. Il y a deux coupes : foin et regain, qui servent de fourrage pour les animaux en hiver.

Les productions de l'exploitation

L'exploitation produit :

- des broutards (de 4 à 5 mois) de 200Kg vendus à un maquignon. Ils sont valorisés à 1000 € environ la bête.
- une vache ou deux peuvent être vendus dans l'année en cas de coup dur (de 1500 à 2000 € / vache.)
- des agneaux vendus à une coopérative en Label rouge
- du lait de brebis pour la fabrication de fromage AOC Ossau Iraty. Le troupeau produit 16500 l de lait par an. Le lait est valorisé à 0,95 € le litre.
Remarque : Pour pouvoir vendre le lait dans l'AOC, il faut laisser téter les agneaux pendant 20j et utiliser au moins 240j de pâture.
- de la laine comme sous-produit. Les brebis sont tondues 1 fois par an. Le produit de la laine est de 1 € par brebis. La laine est valorisée comme isolant pour le bâtiment.

Les résultats économiques

Les produits des différents ateliers sont les suivants :

- Lait de brebis : 16 700 euros
- Agneaux : 6850 euros
- Broutards et vaches : 10 600 euros
- Primes : 19 800 euros

Soit un total de **54 000 euros** environ

L'EBE se situe dans une fourchette de 27 000 à 34 000 euros ces dernières années.

Les projets de l'exploitant

Jean Claude s'investit aujourd'hui dans la création d'une fromagerie indépendante avec un petit groupe d'agriculteurs de la région.

« Si on regarde l'évolution du prix du lait en euro constant, il est en diminution. Les industriels ne sont pas transparents pour pouvoir négocier le prix du lait. D'où ma volonté de m'investir dans un projet de coopérative locale pour développer un produit auquel je crois et conforter, je l'espère, mon revenu à terme. »

Création d'une fromagerie à partir d'un groupe de 17 producteurs

Présentation faite par Azkorria, membre du projet collectif

Les objectifs du projet

- *Maîtriser l'aval de la production du lait jusqu'à la commercialisation*
- *Produire pour le consommateur un produit de qualité avec lequel, nous producteurs, nous sommes en phase,*
- *Mieux valoriser le lait, conforter les exploitations,*
- *Mener un projet collectivement,*
- *Participer au développement économique de la vallée*

La genèse du projet

« L'idée du projet a germé, il y a 6 ou 7 ans. Un petit groupe de producteurs n'étaient pas en phase avec Bongrains, qui transformait alors 90 % de la production de lait en Soule.

Ce petit groupe a sollicité l'AFOG Pays basque pour animer la réflexion de création d'un outil de transformation autonome.

Les étapes du projet

- Etudes de faisabilité

Un cabinet d'études a mené une étude de faisabilité économique du projet, un autre cabinet a étudié sa faisabilité commerciale. (Ces études ont été financées par l'ADEPFO à 80 %).

« Les conclusions ont été que le projet était jouable, serré mais jouable. Pour qu'il puisse se faire, l'étude prévoyait la nécessité de produire 60 T de fromage. »

- Mobilisation de producteurs

Des réunions dans les villages, on permis de mobiliser 17 producteurs dans le projet. Ils produiront 350 000 l de lait pour la fromagerie, soit la quantité nécessaire pour 60 T de fromage.

10 des 17 producteurs sont situés dans le village de la fromagerie.

- Répartition des producteurs en commission de travail

Pour avancer sur le projet, les producteurs se sont répartis en petits groupes de travail : finances, commercialisation, épuration, bâtiment...

- Structuration en coopérative agricole

Chacun des 17 producteurs apportent 7600 € de parts sociales. Il reversera 5 cents d'euros / l de lait sur le produit de sa vente de lait à la coopérative pendant 3 ans.

Il s'engage sur une durée de 7 ans minimum.

- Choix du lieu et acquisition du terrain pour implanter la fromagerie

L'idée de pouvoir mettre un magasin de vente dans la fromagerie impliquait de l'implanter à Muskuldi, près d'une route passante, plutôt qu'en Haute Soule.

La communauté de communes a acheté le terrain sur lequel le projet est implanté, il le vend à la coopérative comme terrain relais.

- Réalisation de la fromagerie

Le bâtiment est financé à 40 % par des subventions (FEOGA, Conseil régional, Conseil général), le reste est pour l'essentiel couvert par un emprunt bancaire.

- **Projet de fonctionnement de la fromagerie**

La fromagerie transformera 6 mois par an.

Elle emploiera 3 personnes : un fromager à plein temps, une assistante fromager à mi temps, une assistante commerciale à mi temps.

« Aujourd'hui, le bâtiment est sur le point d'être terminé. Le fromager a été embauché, la production va démarrer sous peu.... Le projet est bien perçu par les nombreux producteurs de fromages fermiers de la vallée. En effet nous ne visons pas la même clientèle. Eux commercialisent en vente directe sur les marchés locaux. Nous, nous développerons un produit artisanal haut de gamme (et non un produit fermier) que nous vendrons sur Paris, Lyon, Toulouse.... Il y a une place pour ces deux démarches complémentaires. »

Visite d'exploitations de Banka / Baigorri

L'exploitation de Monique et Gabriel : une petite exploitation qui se diversifie

L'exploitation

Haute montagne : 500-600 m d'altitude
185 brebis mères + 36 agnelles
2 génisses + 2 veaux + 4 blondes d'aquitaine
30 porcs basque à l'engraissement
18 ha de landes et forêt + 7ha de prairies (dont 5 ha à 40-45 % de pente)
+ parcours de transhumance (équivalent de 7 ha)

En tout : 33 UGB, sur 7 ha + le parcours de transhumance
Chargement technique (théorique) de 2.4 UGB/ha

Les bâtiments

1 bergerie
1 étable
2 porcheries
1 maison

La Main d'Oeuvre

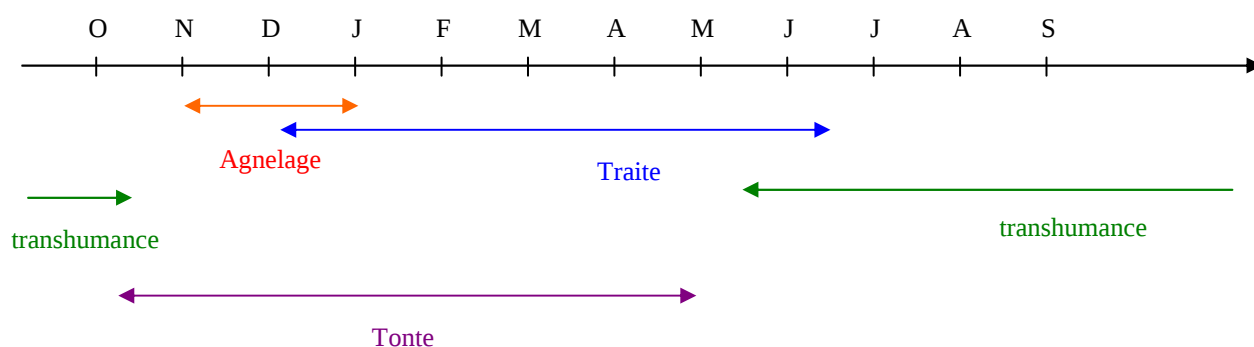
2 UTH

entraide avec le voisin : quand un des deux part, l'autre le remplace (par exemple pour les vacances),
sauf pour la traite : font appel au service de remplacement

Le matériel

achat de matériel de montagne (girobroyeur...) à deux exploitations au pro-rata des surfaces
+ du matériel en CUMA (round baller, ...)

L'atelier brebis lait



« Je me suis installé sur l'exploitation car j'étais fils unique. Je souhaite aujourd'hui avoir une démarche qualité.

C'est une petite exploitation. Comme la plupart des exploitations de la commune, on est en élevage d'ovins lait et, récemment, on développe l'élevage de porcs basques.

Dans la zone, sur 4 exploitations, seules deux ont une suite... Il y a 25 ans la commune comptait 60 exploitations, aujourd'hui elle en compte 40 à 45. Les exploitations qui disparaissent partent à l'agrandissement. »

« Les brebis sont rentrées à partir du 1^{er} octobre : elles partent alors 2h par jour aux prés. On leur donne aussi 100-200 g/jour de maïs et 200g/jour de foin. Pour l'alimentation, on est obligé d'en acheter la moitié à l'extérieur, soit environ 11 T de luzerne et 10 T de maïs grain par an. En 2003-2004, on a même dû acheter 20 T de foin à cause de la sécheresse.

En estive, on va surveiller tous les jours : on n'a pas de berger, c'est moi et mon voisin qui allons faire des tours. Ça nous prend 1h-1h30 par jour...L'estive est au dessus de l'exploitation, pas trop loin.

On fait la mise bas à partir du 1^{er} novembre (chaleurs naturelles en mai). On retarde un peu l'agnelage (15 jours) pour vendre au plus prêt de Noël. On vend des agneaux à St Jean-Pied-de-Port pour la consommation espagnole, et un peu en vente directe (c'est la même clientèle que les veaux et les porcs).

Les agnelles sont enlevées à la mère à 40-45 jours, puis les mères vont à la traite. Le premier agnelage se fait à 2 ans.

On fait la traite à la main : on a essayé à la machine, mais on a eu beaucoup de mammites...Ça nous prend 1 à 2 heures par jour pour 140 brebis. On a produit, en moyenne sur 2002, environ 45 L de lait

par brebis et autour de 63-64 L/brebis en 2003 et 2004. Avec 140 brebis, on fait environ 10 000 L de lait par an.

On vend le lait à la coopérative. Le laitier passe tous les deux jours et, entre temps, le lait est conservé en tank. Il est transformé par la coopérative en fromage à pâte pressée (Ossau Irraty) et à pâte mole (bleu basque).

En moyenne, la coopérative nous achète le lait 1.06 €/L en 2002, 1.02 €/L (en 2003-2004). »

L'atelier bovins

« On a quelques vaches pour la transformation. Les vaches sont sur l'exploitation de début octobre au mois de mai, puis en estive. L'abattage se fait à 6 mois (environ 140kg carcasse).

Les prix auprès des maquignons varient beaucoup : 300 € en 2002, 686 € en 2003. Par contre, en vente directe, la vente d'un veau rapporte un chiffre d'affaire d'environ 1500 €, soit environ 700 € en Marge brute...

C'est pour ça que depuis 2003, on fait de la vente directe des veaux (en caissettes de 5kg) sur St Jean de Luz, Banka, Anglet . C'est de la vente locale et régionale. On fait faire la découpe à l'abattoir. Après, on fait nous même les colis sous vide, le transport et la livraison : en glacière ! »

L'atelier porcs basques

« On a commencé l'atelier porc en 1998, pour permettre à Monique de venir sur l'exploitation. On ne connaissait alors rien du tout sur l'élevage de porcs : les débuts ont été difficiles !

Jusqu'à présent, on avait un parc à cochons sur 7 ha de landes. On a en ce moment 30 cochons (qui ont aujourd'hui 2 mois). On va les garder, en tout, 12 mois. A partir de 2006, on va diviser le parc en 2 pour y installer 30 cochons tous les 6 mois : on en sortira alors au total 60 par an.

Comme on ne produit pas de lait, on doit acheter de l'aliment pour les cochons à l'extérieur.

Sur les 30 cochons, on en fait transformer environ 12 par un transformateur artisanal (Oteiza). Le reste est vendu chez Oteiza pour son propre compte.

Pour le séchage, on utilise 1 séchoir collectif situé sur le haut de la vallée. On paye la prestation 20 €/jambon. Puis, le jambon est affiné pendant 20 mois. Les jambons sont valorisés cher : 63 €/kg à la coupe (soit environ 240 euros/jambon). En gros, un porc transformé, on le valorise environ 1000 euros (avec les deux jambons).

On vend nos produits sur des marchés fermiers : à Rambouillet, au marché des enfants rouge, ... En fait, on a saisi des opportunités de places sur les marchés quand elles se sont présentées... En général c'est nous qui nous déplaçons pour aller vendre les produits, ou parfois, on monte à tour de rôle avec d'autres producteurs fermiers présents sur les mêmes marchés. Avec eux, on a acheté du matériel commun de marché. Les produits montent en camion.

La qualité des produits n'est pas encore reconnue officiellement ...Il n'existe pas encore d'AOC pour le jambon basque, même si une démarche en ce sens est engagée. Mais les consommateurs la reconnaissent !

La qualité est liée à la race, au terroir (on a des cochons qui broutent, mangent des châtaignes et des glands, ...), au séchage et au fait qu'ils sont élevés dehors...

En attendant l'AOC, on a tout de même adhéré à la charte de qualité Idoki. Ça va peut être poser problème qu'on achète les aliments des cochons à l'extérieur de l'exploitation si l'AOC passe...

Pour les dates de transformation, on est pour l'instant dépendants des transformateurs. C'est pour ça qu'on veut faire un atelier de transformation...»

Résultats économiques

« Les résultats de l'exploitation se tiennent... Même si actuellement, le chiffre d'affaire n'augmente pas, contrairement aux charges, car on est en début de valorisation directe...

Aujourd'hui, on est au forfait. Si on augmente nos produits, on risque de passer au réel... »

Aujourd'hui, nos objectifs sur l'exploitation ?

« Mieux valoriser le fumier (compost), être plus autonome sur l'exploitation et continuer la valorisation dans la limite du chiffre d'affaire pour rester au forfait (limite de 76 300 €). »

Création d'un atelier de transformation collective multi-viande

Témoignage de Jean-Marie, président du projet collectif

L'idée : un atelier multi-viande, en majorité pour la transformation du porc basque

« Faire nous même la transformation et la commercialisation des produits. L'abattage se ferait à St Jean-Pied-de-Port, la transformation se ferait localement et la vente serait directe. »

Pourquoi cette idée ?

« En 2000, il y a eu la crise de la vache folle : chute des prix, des exportations bloquées...

Les producteurs fermiers avaient des difficultés pour écouler leur viande sur les marchés. Or, nous, on était conscient qu'on avait un produit de qualité !

En plus, avec la réforme de la PAC, les petites exploitations sont peu aidées. Elles ont besoin de se diversifier pour se maintenir.

Le porc basque, c'est un marché vendeur et une filière peu développée alors que la demande est croissante. Mais, il y a un seul transformateur dans la petite région, qui se trouve en position de monopole !

Devant tout ça, 6 producteurs fermiers (dont Gabriel et moi) nous sommes organisés pour amener nos productions jusqu'au consommateur. »

Le projet : « On a découvert l'énorme travail à faire sur ce projet au fur et à mesure ! »

« On l'a monté avec l'association des producteurs fermiers (pour établir le cahier des charges des producteurs). Et comme nous étions tous les 6 adhérents à l'AFOG, on a mené là-bas la réflexion...

L'AFOG nous a aidé pour la mise en forme du projet collectif, pour préciser nos objectifs...

L'objectif du projet était d'utiliser le début de notoriété de la région pour le porc basque pour vendre le produit transformé et maintenir les petites exploitations dans la zone.

Au final, on l'a précisé : transformer des produits carnés (porc, brebis, veau, vache).

On a lancé une étude de faisabilité avec un cabinet de Toulouse spécialisé dans l'agro-alimentaire. Il a réalisé un travail en trois étapes :

1/ enquêtes : « Qui serait intéressé dans les exploitations de la zone ? »

2/ Etudes d'autres initiatives de ce type pour évaluer les coûts, les marges, ... (sur 16 références, il n'y avait que des projets individuels, aucun collectif)

3/ Evaluation du projet (économique et technique) »

Où en est-on ?

« Aujourd'hui, on a tous ces éléments. On sait qu'un des éléments majeur pour la réalisation du projet est qu'on a besoin de main d'œuvre pour nos exploitations, pour la transformation, pour la commercialisation.

En tout il y avait au départ 20-25 exploitations intéressées dans le projet. On avait le choix d'embaucher pour la commercialisation (qui fait peur à certains...) ou de participer à la transformation et d'assurer toute la commercialisation. C'est le 2^{ème} choix qui a été fait car on pense que le consommateur préfère que ce soit un paysan derrière le produit et on ne veut pas que la marge qu'on va dégager atterrisse dans la poche d'un commercial...

Tout le monde n'était pas d'accord avec cette décision : des exploitations ont choisi de ne pas suivre le projet.

Au final, il reste 12-13 exploitations dans le projet. Ce qui permettra de réunir par an environ 150-200 porcs basques, 15 veaux, 10 vaches, 700 agneaux et 99 brebis de réforme. En tout, cela représente 40 tonnes de viande transformée en 1^{ère} année. En croisière, on prévoit 100 à 150 tonnes.

Le volume a diminué depuis le tout début du projet car le nombre d'exploitation a baissé. Donc, on est en train de re-chiffrer le projet de bâtiment avec l'ENILV d'Aurillac. Les principaux coûts résidants dans le matériel de cuisine (dépenses incompressibles...).

Par ailleurs, au niveau filière, on a déposé une demande de reconnaissance AOC pour le porc basque en 2001.

Aujourd'hui, ce qu'il nous reste à faire ?

Eh bien, on doit mettre en place la structure juridique du projet : ce sera a priori une coopérative.

En parallèle, on doit caler l'organisation de la structure. A priori, on a prévu l'embauche d'un salarié pour la transformation, notamment la découpe (c'est un métier à part entière !). Chaque agriculteur devra participer à la transformation. C'est d'ailleurs une des difficultés : dégager du temps pour assurer la transformation ! On fait une demande de financements au conseil régional en faisant une proposition d'organisation de la structure.

Enfin, on a déjà le terrain pour construire le bâtiment : il appartient à une communauté de communes. On n'a pas encore de plan des travaux. Et tout doit être lancé pour la prochaine foire de la vallée de l'Aldulde en octobre 2006 ! »

Vicite à Baigori L'exploitation viticole de Jean-Louis, ou comment changer de système !

« Je me suis installé en brebis lait en 1976 à la suite de mes parents. C'était un système de polyculture élevage (brebis, blé, orge, maïs, ..., dont 1.5 ha de vignes).

Les bâtiments
1 bergerie
1 chais

Aujourd'hui, je suis en EARL avec ma belle sœur et on produit du vin (AOC

Irouléguy) !

Un changement de production : des brebis au vin...

« J'apprécie la vigne, c'est un travail sympa ! Elle répond bien au travail qu'on y fait. Alors je me suis laissé prendre au jeu de cette production ! J'ai décidé de réorienter l'exploitation vers plus de vin !

La Main d'Oeuvre

3 UTH (dont 1 salarié à temps plein pour la vigne en cours d'installation)
2/3 temps : vigne-vin
1/3 temps : brebis
¼ temps : questions administratives

J'ai simplifié l'atelier ovin : simplification de l'alimentation, arrêt des inséminations, diminution du nombre de brebis, ... Ca a provoqué une baisse de la production de lait par brebis et ça m'a libéré du temps, au profit de l'atelier vin !

Un changement d'organisation...

Au début, je vendais mon vin à la coopérative. Elle avait sollicité l'AFOG pour l'animation d'un travail sur son organisation : beaucoup de choses dans mon exploitation découlent de ce travail...

Mais, j'ai eu des différents avec la coopérative, sur des questions de gouvernance, d'orientations.... Et j'ai décidé en 2001 de quitter la coopérative pour faire la vinification et la vente moi-même !

On a créé un groupement d'employeurs avec d'autres exploitations : on a embauché un ouvrier à 1/3 temps à 8 exploitations. Ca m'a permis d'aller plus loin dans mon projet, car ça m'a dégagé du temps.

L'exploitation

150 brebis, 12 ha de prairies, 7 ha de vignes (dont 3 ha en production)
(cépages : tannat, cabernet sauvignon et Jurançon)

En 2001, on a créé une EARL avec ma belle sœur, on a réalisé les investissements nécessaires, et on s'est lancé dans la vinification et la vente directe. Notre objectif, c'était de séparer les activités brebis et vin (pour des raisons fiscales) et d'intégrer ma belle-sœur au projet dans l'idée de préparer la transmission.

Aujourd'hui, on a encore des difficultés à trouver un équilibre dans le fonctionnement. Car on a peut-être manqué de réflexion au départ...

Des objectifs largement atteints...

On produit aujourd'hui 40 hectolitres par hectare en moyenne, soit environ 10 000 bouteilles par an. Avec les nouvelles vignes, on va un peu augmenter la production : l'objectif est de 25 000 à 30 000 bouteilles en 2010.

On vend une bouteille de vin rouge à 9€ et une bouteille de vin blanc à 6 €. On a des coûts de production élevés.

Malgré cela, en terme de commercialisation, les objectifs sont atteints, on est même presque au delà ! Car le contexte est favorable, on bénéficie d'une niche commerciale locale et d'une bonne reconnaissance de notre petite appellation Irouléguy (La zone d'appellation s'étend sur 210 ha et est occupée par 50 vignerons : 8 indépendants et 42 en coopérative).

En fait, presque tout s'écoule en Pays Basque. Au tout début, j'ai passé 3 journées de travail pour lancer la commercialisation. Depuis, je n'en ai plus besoin, on passe notre temps à refuser des clients... Avec le développement du tourisme dans la

région, la restauration s'arrache le vin du coin...Au final, on vend la moitié de la production à des particuliers, et la moitié à des restaurants. »

Maryse et Séphane : une exploitation intégrée dans une dynamique commerciale locale

avons 19000 litres

Aujourd'hui, nos objectifs sur l'exploitation ?

« Pendant une trentaine d'années, mes parents ont travaillé en couple. Le troupeau de brebis a augmenté au fur et à mesure ainsi que les bâtiments. Mon père s'est installé dans les années 70 avec 9ha en propriété. Il a acheté des parcs au fur et à mesure. En 1977, il a eu l'opportunité de prendre

des terres en fermage et des friches. Les investissements ont été réalisés au fur et à mesure des années.

En 1995, je me suis installée en GAEC père fille avec mon père. En 2000, mon père est passé à la retraite, mon mari s'est installé avec ma mère et moi.

Quand j'ai arrêté l'école après mon stage 6 mois, je donnais un coup de main chez un voisin. Il m'a appris à traire. Il m'a proposé de me prêter sa cuve pour transformer. Petit à petit j'ai développé la transformation. Notre objectif c'était de d'arrêter la livraison du lait à partir de mai. Nous sommes en phase de diminution, nous ne savons pas si nous devons passer au forfait ou au réel.

En 2008, ma mère aura l'âge de la retraite.

Les bâtiments : Ils sont assez récents, fonctionnels. Une partie de la bergerie est sous caillebotis, depuis 1984, l'époque où les parents ont voulu simplifier le travail *.

Nous avons alors 19000 litres de lait à l'époque. Une partie est sous caillebotis, ils datent de 84, nous

La Main d'œuvre

GAEC à 3 et le père à la retraite mais c'est un retraité actif. Nous sommes tous polyvalents : tout le monde sait traire les brebis mais en même temps chacun a un domaine de référence. Moi : le fromage, Stéphane les brebis et mon père les prairies.

à l'époque. L'année d'avant, la laiterie Béria a été créée. On gagnait du temps dans la distribution de l'ensilage au

quotidien en limitant la manutention.

En 90, nous avons agrandi avec un espace paillé pour les allaitantes et les agnelles.

En 98, nous avons investi dans un

séchoir à foin pour arrêter l'ensilage. A partir de mai, les brebis sont à la parure : c'est la meilleure alimentation pour les fromages.

Nous utilisons le séchage en boule qui nécessite du fioul pour fonctionner, mais qui reste moins cher que d'acheter du foin (sans le travail). Le séchoir en boule donne de la souplesse dans la gestion des fauches : 3 coupes de luzerne et la 4^{ème} est pâturée, ça fait 18 boules. Une coupe reste 20 à 25 heures dans la machine (en fonction de l'humidité). Nous aimerions faire évoluer l'alimentation de la machine en remplaçant le fioul par de la sciure !

Nos préoccupations aujourd'hui

Comment travailler en couple ?

L'exploitation

26 ha déclarés pour la PAC : 12 en propriété, 12 en fermage et achats de parcs achetés au fur et à mesure. Le troupeau de brebis est en diminution : 290 en 2002, 225 adultes et 65 antenaises aujourd'hui. Nous faisons l'agnelage à un an et à deux ans depuis 2005. Nous avons 250 brebis adultes pour la campagne 2005.

La traite commence tôt le matin : 7h00 max, nous finissons tard le soir : 19h30-20h. L'objectif de réaliser la traite seul est réalisé cette année. Nous nous sommes répartis les rôles comme ça : le fromage c'est plutôt

moi mais Stéphane peut le faire. Dénoyer les cerises c'est Stéphane, et la préparation des confitures c'est moi Maryse.

Une autre de nos question est comment améliorer l'autonomie fromagère, comment faire face aux sécheresses, comment répondre aux objectifs du cahier des charges ossau irati.

Les quantités de lait sont en diminution depuis 2002 (536000 litres), 525000 litres en 2004. L'enjeu est de trouver une quantité compatible avec notre capacité de commercialisation du fromage sans chercher de nouveaux marchés.

En 2005, modification des transformations : 1-2 fois par semaine étalés jusqu'en juillet, étalement des travaux par rapport à l'affinage, le soin au fromage. Etalement du volume du travail dans cette période chargée mai-juin.

Mai-juin est une période chargée : c'est la période des fromages, de la transformation des cerises en confitures et de la période des foin. Et c'est la période où nous voulons dégager du temps ! On peut aussi étaler les confitures sur un mois plutôt que sur 15 jours (surgel des cerises).

L'exploitation est au contrôle laitier depuis le début. Dès le début, mon père a eu la volonté de sélectionner le troupeau pour augmenter la moyenne par brebis. L'observatoire donne en moyenne 120 litres par brebis. Ici l'exploitation est à 190 litres par brebis. Elle était à 173 litres en 2002, et à 189 litres par brebis en 2004 !

Le schéma de sélection jusqu'à aujourd'hui est basé sur les quantités produites ; depuis quelques années la sélection des échantillons se fait sur la qualité du lait. L'idée est de pouvoir utiliser l'index qualité et d'intégrer d'autres critères dans les schémas de sélection.

En décembre le lait est à 6.35 francs, d'avril à septembre il est à 5.80 ff pour la transformation en fromage.

Les contraintes du cahier des charges pour le fromage AOC Ossau Irati sont :

- utiliser des races locales manèches tête rouge ou tête noire,
- le format du fromage,
- le mode de transformation.

Le fromage est toujours transformé chez le voisin, l'objectif n'est pas de transformer tout le lait, nous ne souhaitons pas réaliser des investissements de l'atelier transformation. L'affinage se fait à la maison. Nous nous organisons en début de campagne avec le voisin. En début de saison, le voisin transforme tous les jours.

Les évolutions aujourd'hui

Nous voulons évoluer vers plus d'autonomie fromagère (pas plus de 30% de concentré par an) et l'alimentation herbe.

Les évolutions vont dans le bon sens pour nous puis que l'AOC doit prouver son lien au territoire !

Nous sommes 4 fermes associés pour la vente de paniers à domicile au sein du GIE Basabulu. Nous avons des parts dans ce GIE en fonction du chiffre d'affaires, et par ailleurs nous vendons notre lait à la laiterie. Le GIE a des produits frais : viandes (porcs, veaux...), produits laitiers, conserves.

Nous livrons des fromages de brebis, des yaourts et de produits laitiers frais et des confitures, et des veaux, et des vaches de réforme de temps en temps (nous n'avons que 3 vaches adultes donc peu de réforme).

Une diversification réussie

Les confitures représentent : 1000 à 2000 pots par an, à raison de 3.3 euros par pot : 3 à 6000 euros.

Les petits cerisiers entrent progressivement en production. Une bonne valorisation pour peu de travail pendant l'année, un peu de taille, un peu

de bouillie bordelaise, un peu de temps de récolte et de transformation. Nous avons acheté une machine à dénoyauter à 7 agriculteurs. C'est une petite diversification en plus des brebis. Les cerises se vendent bien, tout ce qui est produit est vendu dans l'été !!

Quelques vaches sont gardées pour plusieurs raisons :

- elles mangent le foin de moins bonne qualité,
- elles fournissent le lait de la maison,
- la production des veaux est bien valorisée au sein du GIE,
- elles ne coûtent rien et n'ont pas demandé d'investissements spécifiques.

Au 30 juillet nous commençons à stopper la traite.

Nos préoccupations aujourd'hui

Nous avons des inquiétudes par rapport au foncier. L'espace vital aujourd'hui est lié au fait d'être propriétaire : des terrains que nous louons depuis 30 ans peuvent être repris par le propriétaire (pour la vente !)

Nous sommes à 25 km de Bayonne : les terrains sont vendus à 800-900 ff le mètre carré.

Stéphane n'est pas issu du milieu agricole, au départ il est comptable.

Stéphane : « Maryse ne se voyait pas mener l'exploitation seule à long terme, et le GIE se mettait en place. Stéphane est content de sa reconversion !! Travailler au grand air lui correspond tout à fait. »

Accompagner la mise en place d'un point de vente collectif

Objectifs de la formation

- ❖ Aider chaque agriculteur à se positionner en mesurant l'engagement dans un Point de Vente Collectif.
- ❖ Revitaliser un secteur grâce à l'appui des collectivités locales (la commune) et assurer la pérennité des exploitations.

2 points clés de la formation

1. La démarche

- Une réflexion collective de longue haleine où les échanges doivent rester constructifs pour conserver la motivation.
- Une thématique forte, les formations étaient jusque là toujours encadrées par la Chambre d'Agriculture.

2. La formation aide à

- Cadrer, organiser, et canaliser l'enthousiasme dégagé par le projet collectif.
- Choisir la structure juridique la mieux adaptée, élaborer un règlement intérieur, bâtir une stratégie de communication.

Concevoir la mise en place d'un point de vente collectif

Témoignage de l'AFOCG du Rhône : Olivier, Alexandra et François

▪ **Origine et objectifs de la formation**

Huit agriculteurs se sont regroupés pour réfléchir à la création d'un point de vente collectif. Ils ont sollicité l'AFOCG pour les aider à réfléchir à la conception de ce point de vente. Ils ont souhaité que leur démarche soit encadrée en terme d'animation, d'aide à la prise de décision et de financement des intervenants.

▪ **Les questions des agriculteurs**

Les questions du groupe portaient autour du système juridique, des règles de fonctionnement, des volumes à commercialiser mais aussi sur la communication, la promotion et l'agencement du magasin.

▪ **Déroulé de la formation : 6 réunions (4,5 jours) en 2004**

1^{ère} étape: Identifier les différentes structures juridiques et les conditions d'un bail commercial

- Comprendre les enjeux des différentes structures
- Présenter les statuts

2^{ème} étape : Choisir la structure juridique et raisonner les statuts inhérents

- Déterminer individuellement (pour chaque associé) la structure la plus adaptée.
- Discuter le contenu du statut plébiscité (SARL)
- Approuver ou non collectivement les différents articles

3^{ème} étape : Raisonner le fonctionnement du Point de Vente Collectif

- S'approprier la charte AVEC
- Débattre des objectifs et intérêts de fonctionner en réseau
- Exprimer les visions individuelles d'un point de vente idéal

4^{ème} étape : Etablir le règlement intérieur

- Discuter les différents points du règlement
- Elaborer des propositions
- Valider collectivement le règlement

5^{ème} étape : Concevoir l'agencement du magasin

- Définir sa stratégie commerciale
- Estimer le chiffre d'affaire prévisionnel
- Estimer le besoin en linéaire
- Définir l'agencement des différents points

6^{ème} étape : Définir la politique de communication du magasin

- Définir les outils de communication interne à destination des associés
- Préciser la stratégie de communication externe : se faire voir, se faire connaître, fidéliser
- Préparer l'ouverture : mise en place d'un plan média
- Soigner la transparence, expliquer et informer

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

« Nous voulions vendre les produits, produits sur nos exploitations.. »

Alexandre et François, en couple et associés dans le point de vente

Dans notre région, il y a pas mal de petites structures. La pression foncière est forte, nous sommes à dix minutes de St étienne. **Pour vivre il nous faut augmenter la valeur ajoutée.** L'augmentation des volumes de lait n'est pas possible. Alexandra s'est installée sur la ferme pour développer la vente à la ferme. Mais nous avons vite vu les limites. Alexandra a eu vent d'un magasin qui se libérait mais le pas de porte était à racheter. Un nouveau magasin c'est cher aussi. Nous avons étudié pas mal de solutions. Nous en avons parlé à la mairie de Sorbiers, elle semblait intéressée.

Au départ la mairie n'avait pas de lieu à proposer. Puis en cherchant un peu, nous avons trouvé une crèche qui se libérait pour se construire ailleurs...

Nous étions 4 producteurs pour commencer : l'un était en GAEC, ses associés n'étaient pas motivés il a laissé tomber. Nos productions au départ comprenaient des volailles, du fromage de vache, du fromage de chèvres et de la charcuterie. Nous voulions aussi une gamme de base (viande, légumes). Nous nous sommes rendus compte que pour ouvrir un magasin, il fallait élargir la gamme.

Dès le départ, nous voulions être maître de notre projet et avoir des affinités avec les personnes qui constitueraient le groupe. Au début nous nous réunissions entre producteurs. Nous nous sommes vite rendus compte qu'il fallait se faire aider, nous avons donc sollicité l'AFOCG.

En formation à l'AFOCG, nous avons travaillé avec des intervenants pour **choisir la structure juridique adaptée.** Le choix de la SARL nous semblait la meilleure. Il permettait de choisir ses associés (par rapport à la coopérative ou aux autres structures). De plus, dans la SARL, chaque personne a une voix et nous préférons les personnes physiques aux personnes morales (cf.GAEC). Ensuite nous avons réfléchi à notre vision d'un point de vente idéal. L'association AVEC Rhône Alpes est intervenue. Elle a permis une réflexion sur les différents fonctionnements. Puis est venue **la réflexion commerciale** : que voulions nous vendre ?

Nous voulions vendre les produits élaborés sur nos exploitations. Nous nous sommes donnés

une période de 6 mois avant d'accepter des dépôts de vendeur. **Nous voulions que nos produits restent accessibles** au plus grand nombre de consommateurs sans pour autant les brader.

Par rapport au produit, la priorité est de rémunérer les exploitations. Les prix sont déterminés par chaque paysan en en parlant au groupe. Il s'agit de ne pas tomber dans des aberrations.

Pour connaître le volume de production pour rentabiliser le magasin, nous avons confié une étude à des jeunes en école de commerce, elle nous a servi de base pour le potentiel clientèle.

Les produits ne sont pas facturés à la SARL, ils sont considérés comme le prolongement de l'exploitation. La facture est déduite des frais de la SARL, considérée comme prestataire de service.

Enfin, nous nous sommes posés la question avec qui travailler et quel produit ?

La cooptation et le travail en réseau, voici les deux principes que nous avons adoptés. Avec l'association AVEC, nous avons travaillé sur les règles de fonctionnement. Nous avons décidé de tous êtres cogérants (dans les statuts) mais en gestion tournante. Les conditions d'entrée : à l'unanimité, les conditions de sortie pas de spéculation sur les parts sociales : le pacte d'associé signé a plus une valeur morale que légale, mais il existe !

Nous souhaitons être transparents sur nos modes de production, aux clients de faire le choix.

Nous avons conscience que les gens veulent savoir ce qu'ils mangent. Pour cela il nous fallait déjà être transparents entre nous. Nous avons organisé des visites sur nos exploitations avec dégustation. Nous avons prolongé cette transparence envers les clients

L'exploitation en bref...

Nous sommes producteur de lait et volaille.

Nous voulons privilégier la vente directe en aménageant éventuellement nos locaux, ou en adaptant notre production.

Nous envisageons un groupement d'employeurs pour prendre de la main d'œuvre sur le magasin ou la ferme.

en ouvrant une fois par an nos fermes à l'occasion de « portes ouvertes » et nous avons rédigé des fiches techniques par produit.

Pour les produits, il fallait vraiment réapprendre aux visiteurs qu'ils ne peuvent pas manger tout, toute l'année !! Ce n'était pas évident pour les consommateurs ! Les gens sont habitués à manger tout, tout le temps.

Pour la communication interne entre associés, nous organisons des réunions chaque fois qu'il y en a besoin. Au début c'était une fois par semaine. Nous avons un cahier de communication au local et des tableaux un peu partout. Nous fonctionnons aussi par commission. Au départ, nous avons dispatché pas mal les choses (compta, appuis...), on s'adapte au besoin. Tous les associés doivent pouvoir faire toutes les tâches (comptabilité, factures, relations extérieures...) pour pouvoir tourner

Les permanences

Le magasin est ouvert 2.5 jours par semaine (mardi après-midi, vendredi et samedi). Nous nous sommes laissés le temps pour caler nos horaires et les faire évoluer selon la clientèle. L'intervenant avait conseillé d'avoir une petite plage d'ouverture au début puis de l'élargir et non l'inverse. Ces horaires peuvent évoluer en fonction de nos ou si les jours ne sont pas appropriés. Le temps de permanence est fonction du chiffre d'affaires des producteurs. Nous avons utilisé les bases de AVEC mais on s'aperçoit que d'un magasin à l'autre ce ne sont pas les mêmes produits qui viennent en tête.

Pour la communication entre associés, nous notons les questions des clients, ensuite le producteur concerné essaie d'y répondre. Nous aurions du utiliser les fiches simplifiées des produits. Mais le cahier de communication n'est pas bien placé. Le cahier de commande : on y inscrit les commandes des clients. Pour l'instant il y a peu de commandes. Nous avons chacun un casier où on met les factures fin de mois pour classer et archiver et les résultats. Chaque producteur gère son stock.

Le compte-rendu de réunion donne lieu à un journal.

Christian LEGRIS est intervenu pour l'agencement du magasin. Il nous a aidé à définir la stratégie commerciale puis à estimer le chiffre d'affaires : 320 000 euros. Chacun a estimé ce qu'il pensait vendre et produire sur l'exploitation. Par rapport au

chiffre d'affaire estimé, il fallait un local de 80 m2. A partir de là il fallait trouver le local approprié.

Bien qu'ayant l'expérience de vente à la ferme, vendre en magasin c'est encore autre chose. Nous avions tous un peu l'idée du type de magasin que nous voulions : simple, pouvoir discuter avec les clients, en bois pour donner un côté chaleureux. Nous avons élaboré le plan du magasin en tenant compte du sens de circulation.

Avant de démarrer on avait visité beaucoup de points de vente, on avait vu que le libre service prenait de plus en plus de place. Les gens sont obligés de passer devant tous les produits et ils n'oublient pas ce qu'ils veulent acheter. Au fond il y a deux chambres froides. La mairie a fait des travaux d'aménagement donc on a une petite plonge aussi. Au dessus à l'étage, il y a le bureau avec toute la compta et une salle de réunions où on a fait nos réunions et où on stocke aussi un peu.

Communiquer autour du point de vente

Au départ nous avions des tracts. On s'est dit on est bien situé, il y a beaucoup de passage (9000 voitures), on va nous voir. Mais ce n'était pas suffisant. Nous avons organisé les portes ouvertes avec AVEC (dimension régionale). Le chiffre d'affaires a été multiplié par deux, les gens sont venus de loin. Nous voulons continuer à communiquer notamment une signalétique moins locale !

Pour être identifié, il nous fallait trouver un nom, une identité visuelle, des couleurs.

Les noms au départ : *paniers paysans, la ronde paysanne, crèche paysanne, artisans du goût... 1000 saveurs*. Il a été difficile de s'arrêter. Plein champ a été le coup de cœur mais le nom était déjà pris, nous avons rajouté *côté ferme*. Nous avons testé le nom, les réactions étaient diverses.

Aujourd'hui nous sommes 10 exploitations

Sorbières compte 6000 habitants, l'objet du magasin ce sont les produits de la ferme en vente directe. Se faire connaître... et fidéliser par es tracts, les portes ouvertes sur le magasin et les fermes. On se laisse du temps pour installer de la déco. Il faut que ça vienne petit à petit avec ce qu'on ressent. En discutant avec les clients on se rend compte qu'ils viennent pour les produits.

Pour créer la SARL au capital social de 7500 euros, les parts sociales (220 euros) sont calculés à partir du chiffre d'affaire théorique. Les travaux d'aménagement pris en charge par la mairie représentent 30000 euros de chantier.

L'investissement pour les producteurs concerne l'agencement, les caisses, le froid

soit 45 000 euros. Nous avons reçu une subvention de la région 5 000 euros (région Urbaine Stéphanoise) et 30% des investissements pour un maximum de 60 000 euros sur 5 ans. Nous avons également contracté des emprunts : pour la TVA à court terme, pour la durée du bail (7 ans : 3 000 euros par an payé par la mairie). Il y a également le gros investissement en temps.

Notre recul depuis 4 mois de fonctionnement : les clients se posent beaucoup de questions sur les traitements, l'alimentation des bêtes, le goût des produits. Certains sont déjà fidélisés.

La population est très locale, les gens apprécient la proximité.

Evaluer son circuit professionnel de lait bio et la pertinence d'un projet

*« Le lait bio est-il bien rémunéré ?,
Est-il possible de valoriser mon lait bio en dehors du circuit Roquefort ? ,
Y a-t-il d'autres alternatives au circuit Roquefort ? »*

Objectifs de la formation

- ❖ Réfléchir sur sa situation et ses relations économiques avec ses collecteurs de lait et sur la valorisation de ses productions Bio
- ❖ Réfléchir collectivement sur les différentes possibilités qui s'offrent aux agriculteurs pour la vente de leur lait : ouvrir les possibles
- ❖ Analyser l'opportunité de rester ou sortir du système Roquefort : qu'est-ce que je perds et qu'est-ce que je gagne ?

2 points clés de la formation

1. La démarche

- Dans une formation comme celle là, on est vite tenté de chercher les possibles, des solutions, mais l'important est d'identifier ses objectifs.
- Il n'y a pas de problème en soi, mais de problème pour soi. Il est essentiel de faire mesurer à la personne les conséquences du choix pour elle, de son point de vue.
- L'accompagnateur se doit d'être très réactif aux questions qui ressortent.
« *La gestion, c'est se poser la bonne question au bon moment* » (Fabre)

2. La formation aide à

- Bien poser les modalités de choix
- Choisir. Or choisir, c'est abandonner. Il est donc important de bien peser ce que je gagne et ce que je perds. La personne doit se poser la question pour elle (regard par rapport à soi).

Pour en savoir plus : d'autres formations et actions du réseau sur ce thème

A PB : Mettre en place un projet de transformation et de commercialisation

A 69 : Mise en place d'un Point de Vente Collectif

A39 : Vente directe : communiquer son produit

Evaluer son circuit professionnel de lait bio et la pertinence d'un projet

Témoignage de l'AFOCG Aveyron : Maryse et Katia
Echanges avec l'AFOG Pays Basque : Piarrès

▪ Origine et objectifs de la formation

La formation a été organisée à la demande de quatre exploitations situées en zone Roquefort. Ces exploitations ont pour point commun qu'elles produisent du lait de brebis en système biologique, mais que celui-ci n'est pas valorisé en bio. La société de collecte qui leur prend l'ensemble de leur lait ne veut pas augmenter sa production en bio. Les collecteurs qui leur prennent l'ensemble du lait ne veulent pas, soit augmenter le pourcentage prit en bio (tendance plutôt à la baisse même) soit prendre en bio tout simplement.

Ces exploitations ont donc l'envie de quitter le système Roquefort traditionnel et de valoriser enfin leur lait bio.

Les objectifs de la formation sont de permettre aux agriculteurs d'identifier leurs objectifs et de mesurer la faisabilité technique et économique des possibles pour pouvoir faire un choix.

▪ Les questions des agriculteurs

*Est-ce qu'on peut quitter Roquefort ? (image, idéologie, tradition)
Comment et où est-ce que je peux valoriser en lait bio ?
Est-ce jouable de quitter le système ancestral de Roquefort ?*

▪ Déroulé de la formation : 2 jours en juillet 2005

1^{ère} étape : Définir clairement le projet de groupe

- o Identifier le problème, le contexte, la problématique
- o Identifier les attentes et les besoins de chacun au sein de son exploitation

2^{ème} étape : Etablir l'auto-diagnostic de l'exploitation

- o définir les points forts et les points faibles de l'exploitation,
- o Identifier les améliorations possibles : MO, moyens de production, cohérence du système, ...
- o Evaluer l'état économique de l'exploitation : calcul de ratios et analyse

3^{ème} étape : Définir ses objectifs

- o Evaluer les objectifs pour l'exploitation
- o Evaluer ses objectifs personnels

4^{ème} étape : Explorer les possibles

- o Poser les possibles
- o Etudier les différents cas identifiés : la transformation à la ferme, la collecte par d'autres acteurs locaux, abandonner la bio, ...)

5^{ème} étape : Choisir

- o Recenser les modalités de choix : ce que je cherche, les opportunités et les menaces, les gains et les pertes
- o Evaluer la faisabilité technique et économique
- o Planifier la mise en œuvre du projet

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

« J'ai pu évaluer ce que j'y perds et ce que j'y gagne. Ca m'a permis de faire le choix. » Maryse, éleveur de brebis lait et viande en Aveyron

Sur l'exploitation, grâce à un CTE, on a pu passer en production de lait biologique. Le problème, c'est qu'on ne le valorise pas en bio car Roquefort, à qui l'on vend notre lait, ne veut pas augmenter sa production bio. C'est important pour nous d'aller au bout de notre démarche bio, ce sont nos valeurs. Et puis, avec la sécheresse, nos revenus ont beaucoup baissés...

On se posait la question de quitter le système Roquefort, le modèle ancestral, traditionnel... Mais est-ce qu'on peut quitter Roquefort ?

On était plusieurs dans la même situation. Il fallait qu'on prenne notre décision rapidement, avant la fin de l'été... alors on a participé à une formation avec l'AFOCG.

Elle a permis à chacun de clarifier ce qu'il voulait vraiment au fond : on ne veut pas quitter Roquefort pour quitter Roquefort !! Pour nous, l'objectif, c'était de conserver le même niveau de prélèvements, de ne plus être dépendant du système ancestral roquefort et de valoriser le lait bio.

On a fait ensuite chacun le diagnostic de notre exploitation. On a vu qu'on avait des contraintes, mais aussi des atouts !

Atouts	Contraintes
- Possibilité d'une MO très souple	- Manque actuel de MO
- Fort réseau	- Beaucoup d'engagements extérieurs
- Estive (temps en montagne)	- Manque de surface : nécessité de partir en estive
- CUMA	- Matériel assez vieux
- GIE viande : bonne valorisation de la viande	- Production fourragère insuffisante
- Vente directe	- Pas de valorisation en bio

Et on a cherché quelles étaient nos possibilités pour atteindre ce qu'on voulait. On avait plusieurs pistes : l'installation de Matthieu, essayer de récupérer des communaux, augmenter la production laitière, valoriser le lait en bio, diminuer le troupeau viande.

On a précisé nos objectifs, pour l'exploitation (un revenu correct pour chaque associé et

arriver à passer progressivement la main de l'exploitation à Matthieu). Personnellement, mes objectifs c'étaient de pouvoir faire vivre la famille avec l'exploitation et d'avoir du temps libre pour garder mes engagements extérieurs.

L'exploitation en bref...

Installation en 1983
Système brebis lait et viande, canard gras
200 Brebis lait
200 Brebis viande
Fermage SCTL
GAEC, un fils en voie d'installation
2 UTH

Pour atteindre ces objectifs, on voyait trois possibilités : transformer à la ferme, abandonner la bio et passer en conventionnel ou valoriser le lait bio via le GIE du Pays de Roquefort, la coopérative des bergers du Larzac ou Tribala.

C'est en évaluant avec le groupe les atouts et contraintes des différentes possibilités qu'on a pu choisir.

Exemple des atouts et contraintes du GIE du Pays Roquefort

Atouts	Contraintes
- Valorisation en local	- logique de marché remise en cause : saisonnalité « ancestrale »
- Augmentation du revenu de 0.15€/litre	- charges de travail toutes au même moment
- Augmentation des quotas	- rien à dire sur le devenir du lait (gestion GIE pas ouverte)
- Vente d'agneaux et réformes à prix plus importants	- perte de « sécurité » Roquefort (on sort du système collectif pour une logique de marché)
- Etre acteur de la vente et de la valorisation	- GIE veut grossir trop gros, trop vite
- Avoir une période creuse plus importante : traite dé-saisonnée (juillet à décembre)	- Désorganisation - réorganisation nécessaire
	- Attention à ne pas devenir simple fournisseur de lait...

On est deux exploitations à avoir choisi d'abandonner Roquefort et de vendre notre lait bio au GIE. Les autres gardent pour l'instant leurs systèmes.

Ce qu'on a décidé, c'est d'augmenter la production de lait bio, de réduire celle de viande et de maintenir la production de canards, pour pouvoir dégager trois revenus et favoriser l'installation de mon fils.

On a fait un plan d'action de la mise en œuvre de ces changements parce qu'il va falloir qu'on dé-saisonne : on va faire deux agnelages en 2006 et devoir traître pendant toute l'année. On a choisi de maintenir un peu de brebis viande pour rester dans le GIE et le point de vente collectif dans lequel on est déjà engagé. L'année 2006 va être dense ! Financièrement, ça devrait pouvoir a peu prêt passer...

Pour moi, ce n'est pas la solution parfaite. Mais, j'ai pu évaluer ce que j'y perds et ce que j'y gagne.

Ce que je gagne	Ce que je perds
maintien du revenu	travail à des périodes inhabituelles
pas besoin de nouveaux investissements	moins de temps libre l'été
installation possible d'un successeur	année 2006 « costaud »
nouveau départ : motivation	perte de la sécurité Roquefort
Reconnaissance du bio : valeur importante)	achats de fourrages en plus en été
	GIE collecte : pas satisfaisant (pas de maîtrise du devenir du lait)

Ca m' a permis de faire le choix. C'est une solution provisoire, le temps de faire autre chose... Peut-être nous lancer dans la transformation collective et la vente directe ?

Pour les autres, l'un a franchi le pas de « claquer la porte à Roquefort », les deux autres continuent d'en étudier la possibilité.



Microfac

Le rapport à l'argent

*« Chacun a pu découvrir ses croyances, la charge affective de l'argent et les lier à des comportements concrets sur l'exploitation.
L'argent : quelque chose d'omniprésent sans qu'on ait envie de lui accorder de l'importance. »*

Objectifs de la formation

- ❖ Créer un lieu d'échange et de réflexion sur le thème du rapport à l'argent.
- ❖ Se nourrir de l'expérience des autres pour alimenter sa propre réflexion.

2 points clés de la formation

1. La démarche

- Aller retour entre des apports théoriques et les situations concrètes des participants.
- Le déroulement a été le fruit d'une concertation entre l'intervenant et le groupe pour améliorer la mise en pratique de la formation.
- Ce type de formation est à réserver à des groupes constitués avec un très fort niveau de confiance et les participants doivent être informés que c'est très impliquant !
- Une immersion en continue pendant deux jours sur le thème.

2. La formation aide à

- Mieux cerner tous les aspects du sujet pour prendre du recul par rapport à sa situation.
- Acquérir des connaissances favorisant une prise de décision adaptée.

Le rapport à l'argent

Témoignage de Microfac (Drôme): Michelle et Marion

■ Origine et objectifs de la formation

La formation a concerné 8 exploitations qui constituent un groupe soudé et convivial. Plusieurs font de la vente directe et ont constaté une **difficulté à monnayer leur travail**. Pour que l'exploitation soit viable, l'agriculteur doit être capable d'établir son prix de revient, de fixer un prix de vente équitable mais rémunérateur et de l'appliquer sans état d'âme.

Les adhérents de l'AFOCG sont formés à la comptabilité et connaissent donc les prix de vente. Ils continuent néanmoins à avoir du mal à imposer ce prix !

■ Les questions des agriculteurs

Je veux vendre mes produits à un prix qui me permette d'en vivre sans avoir mauvaise conscience.

Je me sens toujours obligée d'offrir quelque chose : des œufs, une remise, comme si mon produit ne valait pas l'argent versé.

Accepter que quelqu'un de riche ne soit pas forcément suspect : abandonner la croyance « que l'on ne mérite pas forcément l'abondance ».

■ Déroulé de la formation : 3 jours en 2005

1^{ère} étape: Poser un diagnostic

- Ecrire sa carte d'identité et faire un dessin de soi et de l'argent
- Raconter l'histoire de notre vie par rapport à l'argent

2^{ème} étape : Préciser ses objectifs de changements

- Prendre du recul par rapport à la perception que l'on a de son parcours
- Exprimer les évolutions souhaitées
- Identifier les moyens nécessaires pour réaliser ces évolutions

3^{ème} étape : Faire le lien avec des questions plus larges

- Comprendre plus globalement ce qui se joue dans la relation personne-argent, agriculture-argent
- Dresser le bilan de la formation

4^{ème} étape : Définir un plan d'action

- Choisir un parrain, une marraine interlocuteur dans le suivi de la mise en œuvre des changements souhaités
- Se fixer un échéancier pour réaliser les actions identifiés

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

« Nous allons parler d'argent sans jamais vous donner un chiffre ! »

Michelle et Marion, deux participantes

A Microfac, on s'est rendu compte qu'on avait tous des drôles de rapport à l'argent. on a du mal à dire combien on gagne... on s'est retrouvé à une dizaine. Nous allons parler d'argent mais sans jamais vous donner un chiffre ! !

Marion

Je suis installée depuis 18 ans dans la Drôme sur une toute petite ferme dans des conditions difficiles. La principale production est le fromage de brebis et des plantes médicinales et quelques vaches pour le lait et le veau. Au fur et à mesure de la rénovation, le développement de l'accueil de la ferme, en 2004, nous avons augmenté la capacité d'accueil. nous sommes en production bio et biodynamie depuis 1990.

Pourquoi ce stage ?

J'avais envie de m'inscrire. je devais m'inscrire tout de suite, mais j'ai tardé à m'inscrire. La veille du jour pour y aller, j'avais une montagne de choses, je ne voulais pas y aller.

Nous étions une dizaine, un groupe qui avait l'habitude de travailler ensemble. Il y a avait autant de femmes que d'hommes.

L'animateur, Jean Beaujouan a été fantastique. Il a plus de 60 ans, et a passé toute sa carrière au Crédit agricole. C'était pour moi surprenant, je n'ai pas une bonne image du Crédit Agricole. Mais lui il est atypique : il a une formation HEC, une maîtrise de psychologie et une formation en sociologie. A la fin de sa carrière, il était responsables des carrières des cadres. Sa personnalité a été déterminante pour les deux journées de stage. Nous «étions en immersion totale, deux jours non stop ! !

Il y a eu des moments difficiles et il a fait preuve de bienveillance. C'est d'ailleurs la première chose qu'il nous a demandé : « être bienveillant et ne pas juger ».

Dans le groupe, nous étions tous différents : viticulteurs, apiculteurs, pépiniériste, horticulture, éleveur de poulets, accueil à la ferme.

Nous avons d'abord élaboré les cartes d'identité économiques de chacun. Nous avons répertorié ce que détenait chacun (comptes courants, propriétés, épargne..).

la consigne était de tout mettre à plat pour soi et le présenter aux autres si on voulait ! Tous les participants ont voulu présenter leur carte. Il fallait préciser ce qui appartenait à la ferme et à soi

(personnellement). Jean nous titillait « est-ce que tu peux dire c'est à moi ».

En une matinée, nous avons sorti un certain nombre de questions plus difficiles à exprimer.

Michelle

La carte d'identité économique m'a beaucoup surprise. J'ai vraiment pensé que le stage allait s'arrêter là parce qu'on va se poser les étiquettes dans le dos. Au contraire, ça a ouvert la discussion.

Dans le jeu, on s'est rendu compte du sens de donner, recevoir.. La connaissance de la carte d'identité a modifié notre façon de donner.

Clarifier et transformer nos rapports à l'argent pourrait être le titre de la formation.

Michelle

Plus nous clarifions d'où venait l'argent ou les biens plus le questionnement mais d'où vient l'argent des parents étaient récurrent. La question de l'origine de l'argent nous taraudait beaucoup. Les questions que la personne n'avait jamais dit à quelqu'un. Des questions sur les aspects transgénérationnels. Cette formation est à classer dans les relations humaines plutôt que dans la partie commerciale ! !

Argent et image de soi

Le deuxième exercice que nous avons fait consistait à décrire l'image que l'on se fait de l'argent et de soi-même.

*L'exercice suivant était un jeu. Nous avons joué avec « du vrai argent ». le jeu des 4*10 minutes. Nous avons appris à prendre l'argent, le donner, le recevoir, et le demander. Chacun a pu identifier un ou deux points de sa relation à l'argent. Ce moment a*

Les exploitation en bref...

Marion : lait, chèvres et accueil à la ferme.

Michelle : volaille, oeufs



été chargé de beaucoup d'émotions : l'émotion est très liée à l'argent !

Changer son comportement

Le deuxième jour avait pour objectif la transformation concrète du comportement. Un système de parrainage a été proposé.

Marion

J'avais deux objectifs. Je devais aller réclamer de l'argent et du coup d'une part aller voir le restaurateur concerné qui me devait 6 mois de livraison de fromage (alors que j'avais envoyé les factures) et d'autre part me faire payer une tronçonneuse !! Ma marraine était chargée de me téléphoner pour savoir si j'avais réalisé « mes devoirs de vacances ».

Je suis allée voir le restaurateur. Pendant trois quart d'heure j'en ai entendu des vertes et des pas mures. Je suis restée stoïque, il est allé chercher son chéquier personnel, j'ai attendu et il m'a payé !

J'ai joué aussi mon rôle de marraine.

Michelle

Moi, j'ai eu des devoirs plus personnelles. Je me mets toujours dans des galères pour organiser des cadeaux collectifs que je paie finalement toute seule. J'ai pris mon téléphone, j'ai tout de suite mis les moyens pour récupérer l'argent.

Il y avait des questions de tout ordre.

Le 3^{ème} jour a eu lieu 1 mois après. Il s'agissait de mettre en commun « nos devoirs de vacances ».

Marion

Lors de ce 3^{ème} jour, il a eu un travail plus théorique sur l'argent : l'histoire de l'argent, la dématérialisation de l'argent, son rôle de stockage !! Nous avons débattu sur les aspects économiques du métier d'agriculteur. Se poser des questions dans toutes les sphères avant de les poser dans notre métier. Nous voulons tous continuer de travailler sur le sujet et sur le système de parrainage.

Michelle

Nous n'avons pas tous identifié les problèmes/ Pour moi, je venais au stage parce que j'ai du mal à me faire payer mes œufs, ma volaille. Je n'arrivais pas à me faire payer les œufs, je pensais que je ne travaillais pas, je les distribuais. Finalement, je me suis rendue compte que j'avais plus de problèmes sur les rapports personnelles à l'argent. Maintenant je préfère parler de « mes » rapports à l'argent.

Marion

Le côté théorique est apparu accessoire. L'important est ce que nous avons tous et chacun vécu les deux journées.

Questions avec la salle

Est-ce que s'est posé la question de l'argent qu'on n'a pas ?

Michelle

Dans le groupe, il y avait deux personnes en situation économique difficile dont aussi un divorcé. Dans leur carte d'identité économique il y a aussi des dettes personnelles, des dettes de couple, des dettes de la ferme.

Y a-t-il eu des changements dans votre vie au quotidien ?

Michelle

J'arrive à vendre mes œufs.

Marion

Nos handicaps par rapport à l'argent sont visibles comme le nez au milieu de la figure. Clarifier le cadre aide nous fait respecter !

Ce recul par rapport au raisonnement dans la prise de décision a-t-il des retombées par rapport à la banque ?

Michelle

Maintenant je vais voir le banquier de façon plus sereine, j'ai des atouts. Je suis capable de lui dire ce sont mes chiffres. Je peux aller le voir sans être stressée 3 mois avant le rendez-vous. Pour la première fois j'ai demandé une session de créance sur la PAC, je n'y serai jamais allée avant.

Dans l'ensemble, nous avons énormément progressé !!

Marion

Là j'ai besoin d'un petit crédit à moyen terme, j'ai osé demandé à deux banques ! La formation nous a donné confiance.

Est-ce que vous avez réussi à en parler à la maison ?

Michelle

Je devais faire le stage avec mon mari ; il apprécie les progrès faits.

Marion

Je pense bien avoir réussi à clarifier les éléments, identifier le handicap aide mon mari à plus de bienveillance.

Michelle

Je sentais que si j'étais partie après la première journée je ne serais pas revenue, j'ai eu peur que la formation remue, touche à l'intime. C'était vraiment ma relation à l'argent qui était en jeu ! En restant sur place la nuit, on a pu continuer. La fatigue aidant, on libère beaucoup plus de choses !!

Mieux informer en formant : expérimentation d'une démarche de formation intégrant la participation de l'intervenant

*« Avec cette forme de travail, on est plus dans le dialogue. »
« J'ai d'abord besoin qu'on réponde à mes questions avant d'être capable
d'écouter les autres »*

Objectifs de la démarche

- ❖ Donner aux agriculteurs une information claire, répondant directement à leurs besoins.
- ❖ Faciliter leur assimilation des informations.
- ❖ Réinventer la relation agriculteur - intervenant - animateur-formateur.

2 points clés de la formation

1. La démarche

- Ce sont les agriculteurs qui guident l'intervenant, et pas l'inverse !
- Elle est basée sur le dialogue.

2. Cette démarche aide à

- Ne retenir que les informations qui me sont nécessaires sur l'exploitation.
- Apprendre sur des cas concrets, c'est plus riche et plus vivant !

Mieux informer en formant

Témoignage de l'AFOCG Gironde Philippe, Anne-Marie et Adeline

■ Origine et enjeux de la démarche

Les formations qui nécessitent un fort contenu d'informations sont souvent trop denses et difficiles à assimiler.

Comment faire pour qu'une formation très informative soit vivante, motivante, efficace ?

Notre idée est de mieux impliquer l'intervenant au sein des formations.

Les objectifs de cette démarche sont :

- Pour les agriculteurs : d'obtenir de l'information claire et ce de façon facile et participative pour mieux l'assimiler.
- Pour l'AFOCG : de développer une réelle relation de partenariat avec l'intervenant, en le faisant participer plus globalement aux parcours, notamment dans certaines phases de réflexion spécifique à notre approche.

Cette méthode de travail a été utilisée dans plusieurs formations :

- Créer une société en agriculture : finalités et enjeux
- La gestion des risques professionnels
- Le statut du conjoint
- Retraite et transmission

■ Origine et objectifs de la formation « Créer une société en agriculture : finalités et enjeux »

De nombreux agriculteurs réfléchissent à la constitution d'une société en vue d'une transmission de patrimoine, d'une organisation commerciale, ... De plus, les sociétés évoluent (modifications des statuts, ...) et il est important de rester à jour de ces nouveautés.

Les objectifs de la formation sont de :

- définir ses objectifs de départ et donner les moyens à chaque futur associé de le faire
- comprendre le fonctionnement sociétaire
- pouvoir faire des choix et en apprécier les conséquences (aspect humain, social, fiscal, juridique, etc.)

■ Principes de la démarche à travers la formation: 2 jours, juillet et septembre 2005

1^{ère} étape: Identification des attentes, problématiques et questions des participants

- o Définir ses objectifs
- o Evaluer les raisons précises de l'association

L'intervenant participe à cette étape de la formation, il écoute directement les questions que se posent les agriculteurs, ce qui les préoccupe. Il oriente sa présentation à l'appui de cette phase de questionnement.

2^{ème} étape :

- o Comprendre les conséquences financières d'une société
- o Evaluer les avantages et les contraintes de la constitution d'une société
- o Définir un plan d'action

Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage Témoignage

«Ce n'est pas un thème innovant, mais c'est la démarche de travail qui est différente. » Anne-Marie et Philippe, viticulteurs en Gironde

Anne-Marie

J'avais suivi en 2004 une journée sur les aspects juridiques de la transmission patrimoniale. Le juriste avait alors débité toute sa science... et c'était indigeste ! Suite à ça, on en a discuté lors de l'évaluation de la formation. On a repéré qu'il y avait toujours une certaine lourdeur au cours des journées informatives... On a voulu systématiser une démarche pour l'alléger. Et on a décidé d'intégrer l'intervenant au débat

Nous avons expérimenté cette nouvelle démarche de formation au cours d'une formation sur la création de société. Y participaient 5 exploitations, un expert comptable et une animatrice.

L'intervenant était intégré au groupe, assis autour de la table, comme tout le monde. Il n'était pas debout en position d'expert. Ici, avec cette forme de travail, on est beaucoup plus dans le dialogue.

On a travaillé le premier jour sur pourquoi créer une société. Pour ça, on a fait un métaplan et l'intervenante était présente. Cela lui a permis de repérer nos questions, nos besoins, pour ensuite y répondre de manière ciblée.

Par exemple, on n'a pas parlé des GAEC car on a ressenti que ce n'était pas approprié par rapport à nos exploitations. En plus, on s'arrêtait de temps en temps pour que chacun synthétise où il en était de sa réflexion, ainsi cette démarche a permis à chacun de trier avec l'intervenante ce qu'il fallait retenir.

Après cette formation, certains veulent faire une simulation de société et évaluer le coût de création d'une société. Les apports ciblés de l'intervenante nous ont

permis d'aller droit à l'essentiel, au concret.

Philippe

J'ai testé cette même démarche au cours d'une formation sur la gestion des risques professionnels.

L'intervenant MSA a participé dès la première demi-journée à la visite d'exploitation viticole qui avait été organisée.

Il a été amené à répondre à nos questions au fur et à mesure qu'on se les posait. J'ai appris les choses en les voyant. Car quand l'intervenant répond aux questions d'un de nous, on les entend et c'est pour nous comme une étude de cas : on le retient mieux, ça nous parle plus ... Tout est dans la manière dont on apporte l'information. En plus, s'il y a plusieurs participants, il y a des chances que même avec cette méthode, la plupart des informations soient brassées.

Grâce à ça, on a eu des réponses rapides et concrètes. C'était très riche et je sais que c'est directement applicable. On m'a donné la réponse à ma question sans avoir besoin de passer par toute la réglementation.

C'est nous qui devenons architectes de la formation. C'est nous qui guidons l'intervenant avec nos questions, et pas l'inverse !

Car on ne peut pas tabler sur le fait de tomber sur des intervenants exceptionnels... C'est trop risqué !

Dans tous les cas, ceux qui ont participé à ces formations comprennent mieux comment l'on veut travailler à l'AFOCG.

Conclusion des journées

« C'est une chance d'être à l'AFOCG, car il y a des idées nouvelles qui nous bousculent ! »

Frantxo LAMARQUE, agriculteur en Pays Basque, Président de l'AFOG Pays Basque

« Nous sommes très satisfaits de vous avoir accueilli et d'avoir organisé ces journées car au terme de repenser notre projet, nous nous étions fixé l'objectif de communiquer ce projet. Pour nous, c'était une façon de communiquer notre travail localement par la presse, les élus et l'enseignement agricole. Cela a été l'occasion de montrer que nous étions très présent dans le développement du pays.

Merci aux animateurs formateurs de l'AFOG, à l'inter AFOCG et au membres du CA. »

Maryse ROUX, Xalbat CACHENAUT, Michèle RAMPON, Isabelle ALVERGNAS, agriculteurs, membres du Comité de Pilotage du Programme Gestion II

« Merci au Pays Basque pour la logistique et l'organisation des journées. C'est toujours très intéressant de voir d'autres agriculteurs dans leur milieu de vie et de voir comme ils vivent. Faire les journées gestions en région, c'est remettre l'agriculteur au centre, c'est redonner la parole au paysan !

Et cela donne une vision concrète des projets des AFOCG ! Cela nous rappelle que c'est une chance d'être à l'AFOCG, car il y a des idées nouvelles qui nous bousculent !

On parle souvent du développement agricole. Ce que l'on fait ne représente pas beaucoup, car on est peu nombreux, mais ce qu'on réalise fait bouger les choses !!

Ces journées, et les débats qu'elles ont permis, ont fait ressortir plusieurs pistes de travail pour l'année à venir...

Le thème de la commercialisation est beaucoup ressorti au cours de ces deux jours. C'est un thème que l'on souhaite travailler au niveau du réseau. Nous allons réfléchir à comment l'appuyer.

Par ailleurs, vous avez pu voir au cours des témoignages deux types de formation : les formations prévues longtemps à l'avance sont prédominantes, mais il y a très peu de formations "réactives", ces formations qui naissent d'un imprévu, d'un besoin urgent qui se fait sentir sur nos exploitations et qui devraient pouvoir être organisées rapidement en cas de besoin...Il nous semble important d'explorer comment favoriser ce deuxième type de formation !

Enfin, nous avons commencé à tester la mise en place de formations croisées et d'échanges entre AFOCG au cours de formation. Nous allons réfléchir à comment favoriser ces échanges d'idées.

Ainsi, nous allons engager dans les mois qui viennent un travail de réflexion sur les objectifs et l'organisation du Programme Gestion II.

Néanmoins, dès à présent, nous vous donnons rendez-vous à tous dans la Drôme pour les Journées Gestion 2006 les 26 et 27 novembre ! »