



Journées de Gestion 2006

**Les 16 et 17 novembre à
Mirabel-et-Blâcons, Drôme**

SOMMAIRE

Le 16 novembre: Journée de présentation de Microfac	
I. Ouverture par Michelle Luneau, Présidente de Microfac.....	2
II. Présentation de Microfac en chiffres.....	3
III. Présentation de l'Ardèche et de la Drôme par Galcerand.....	3
IV. L'agriculture dans la Drôme par Antoine, paysan.....	3
V. Pièce de théâtre.....	4
VI. Présentation du stage: le co-développement professionnel.....	5
VII. Projet Tiss'Equal: tisser le lien par Betty et Galcerand.....	6
VIII. FOAD (formation ouverte à distance) par Franck.....	11
IX. Les visites.....	17
Le 17 novembre: les témoignages	
I. Ouverture par Daniel Fillon.....	17
II. L'Afocg de l'Ain.....	19
III. L'Afocg du Jura.....	21
IV. L'Afocg de Haute Garonne.....	24
V. L'Afocg du Rhône.....	33
VI. L'Afocg du Pays Basque.....	40
Conclusions des journées.....	45
Annexes.....	46



16 novembre : Journée de présentation de Microfac, Afocg Drôme Ardèche

I. Ouverture de la journée par Michelle Luneau Présidente de Microfac

L'équipe des salariés de Microfac, le CA et moi même sommes ravis de recevoir dans la Drôme, les journées de gestion de l'InterAfocg.

En faisant le choix de vous accueillir, cela nous a obligé à prendre du temps pour relire l'histoire de Microfac. Nous l'avons fait avec le CA actuel, ses anciens membres et même quelques fondateurs. Nous avons remonté le fil pour comprendre comment nous sommes arrivés au Microfac de nos jours, à la philosophie qui nous habite et comment nous avons su garder nos valeurs de départ, tout en y mêlant des nouvelles. Ce retour sur le passé a débouché sur un travail dans lequel nous avons pris énormément de plaisir et que nous vous présenterons tout à l'heure.

Les journées de gestion sont un temps où toutes les structures de l'InterAfocg se rassemblent et se découvrent.

Les témoignages que nous entendrons nous permettront de mieux comprendre le travail fait par les différentes afocg et de le partager.

Les agriculteurs présents à ces journées rencontrent leurs homologues de différentes régions et peuvent échanger leurs réflexions sur ce métier en constante évolution. Où nous situons nous entre l'agriculture industrielle en plein développement et l'agriculture familiale, nourricière de la France depuis de nombreuses années ? Et que proposons nous à nos adhérents face à ces changements ? Autant de questions importantes à débattre entre nous, les changements de l'agriculture influent sur le monde rural en général et conditionnent en partie les orientations de nos structures.

Ce temps permet aussi à la cheville ouvrière de nos structures, les animateurs, de se rencontrer, de piocher des idées, de réfléchir aux différents financements et de se connaître pour s'épauler si besoin, tout au long de l'année.

Nous espérons que ces journées seront riches d'enseignement et que vous aurez autant de plaisir à les vivre que nous à les préparer.

Michelle Luneau

II. Présentation de Microfac en chiffres :

Sur 285 adhérents (septembre 2006), l'association compte :

180 adhérents dans la Drôme :	soit 63 %
84 adhérents dans l'Ardèche :	soit 30 %
21 adhérents dans l'Isère, la Loire et le Vaucluse :	soit 7 %

III. Présentation de l'Ardèche et de la Drôme: géographie, climat, population.... par Galcerand (en annexe)

IV. L'agriculture dans la Drôme par Antoine (paysan)

" Nous avons des agricultures très différentes, un climat varié : dans la zone montagneuse le poly-culture élevage, une agriculture fromagère avec AOC, les viandes ovine et bovine dominant et dans la plaine, l'agriculture est intensive avec la culture de l'ail, le maraîchage, l'abricot et les pêches, le long du Rhône.

Cette diversification est due aux exploitations de petite taille, 26 ha en moyenne, propice au développement des labels comme les olives de Nyons (aussi un AOC) la vente directe, l'agriculture bio est très développée. Dans la Drôme, il y a 448 fermes soit 20 000 ha en bio. L'agriculture est très dynamique, bien positionnée par rapport aux demandes sociétales, mais il y a une érosion des effectifs en agriculture, l'âge moyen est de 47 ans.

Ardèche : 9,9 % des actifs sont dans l'agriculture. L'agriculture est donc importante, mais elle a perdu 18% des travailleurs, elle emploie 7,4% de sa population, dont 63% en élevage et 34% en viticulture. Il y a aussi beaucoup d'arboriculture qui est fragilisée par les tempêtes et les prix. "

V. Pièce de théâtre :



Les dates clé de Microfac :

1982 : entrée comptabilité

1987 : informatique

1992-1996 : envol, maintien des exploitations par la formation projet
associatif – besoin personnel

1997-2000 : le Plan de Formation Personnalisé

200-2006 : Durabilité : comprendre sa comptabilité pour être bien dans sa
peau d'agriculteur, meilleur façon de durer

Présentation de leurs stages : la place des femmes, *imaginecartes*, rapport à
l'argent, FOAD, gestion du temps, projets européens, informatique, solidarité

VI. Présentation du stage : Le co-développement professionnel

Cette formation, menée en trio avec l'Afocg de l'Ain, l'Afocg du Rhône et Microfac, est basée sur l'analyse de pratiques des agriculteurs. Microfac propose de multiplier ces formations.

Témoignages :

Dominique est arboriculteur depuis une vingtaine d'années. Son **P(roblème)** : « j'ai un problème avec des salariés. Je voudrais fidéliser mes salariés – tout au long du stage, nous avons vu comment mettre en place une prime pour mes salariés, le groupe m'a donné des idées. J'ai fait la mise en place cette année. Ce groupe s'est encore réuni cette année.

Christiane Badel : nous sommes un GAEC à trois et en été on gère des saisonniers, mais notre problème est le logement : l'hébergement pour 15 jours est difficile à gérer. Je suis arrivée à faire un règlement intérieur, par contre il faut le revoir tous les ans.

Sur le stage : Les problèmes des autres sont les nôtres aussi, cela permet de se sensibiliser tous ensemble, nous avons travaillé dans le groupe 5 à 6 cas.

« Allez-vous continuer, même si le groupe est coupé ? Oui on va essayer de donner une suite, mais il faut que le groupe soit consistant. »

La formation dure 4 demi-journées après la saison. La majorité sont des arboriculteurs; il y a aussi un viticulteur, un responsable de collecte de fruits, main d'œuvre très mélangée, au total c'est une équipe de 25 personnes.

Jean Beaujean (animateur Microfac) : il y a une méthode pour vous faire réfléchir : il faut sortir des solutions décontractées. Cette méthode utilisée dans ce stage est basée sur un livre malheureusement épuisé, (il y a une méthode pour apprendre la méthode). Nous allons faire un transfert de cette méthode la semaine prochaine. Cette méthode est très structurée et l'animateur doit la suivre pour la bien appliquée. Le plus important dans cette méthode est l'écoute !! L'animateur doit être neutre, je n'apporte pas de savoir. En tout cas, c'est un stage très impliquant.

Une demi-journée suffira à ce groupe pour le positionnement de l'année prochaine pour ceux qui emploient des travailleurs saisonniers.

Intervention de Guity Pichard du Vivea : intéressant dans cette approche est qu' on ne cherche pas la solution technique toute suite, mais on passe par l'approche humaine.

VII. Projet Tiss'Equal: tisser le lien par Betty et Galcerand :



Le projet : *Tiss'Equal*



Une déclinaison drômoise du programme EQUAL

Les 3 principaux objectifs de travail de

? **susciter des initiatives**

? **développer les activités existantes**

? **créer un environnement favorable au développement de l'emploi**

Tiss'Equal

Tiss'Equal = un partenariat



- ? Travailler ensemble à la construction d'un projet commun
- ? Une ouverture sur les changements du monde rural,
- ? Un croisement de points de vue,
- ? Une porte ouverte pour Microfac.

Tiss'Equal C'est aussi une relation privilégiée entre :



ET



Agir pour une campagne vivante,
une économie rurale dynamique,
avec un tissu social dense,
dans une Drôme brillante,
talentueuse et reconnue

Aider au maintien des
exploitations agricoles,
là où elles sont,
dans de bonnes conditions,
par la formation de l'agriculteur

Objectifs :

- ? Connaître les réseaux existants
- ? Noter les représentations mutuelles
- ? Communiquer sur les liens existants
- ? Consolider ces liens
- ? Création d'espaces de débats ouverts
- ? Mettre en place des formations

Un diagnostic fondé sur ...

- 1/ des entretiens
- 2/ des soirées-
débats-rencontres
- 3/ des réunions
agriculteurs-chevaux
- 4/ le suivi d'un
groupe
- 5/ une enquête
interne

**SOIRÉE - DÉBAT
RENCONTRE**
entre

**"GENS D'ICI,
GENS D'AILLEURS"**

Agriculteurs, Ruraux et Nouveaux Résidents

**Vendredi 12 mai à 18h30
à la salle polyvalente de
VERCLAUSE - Baronnie**

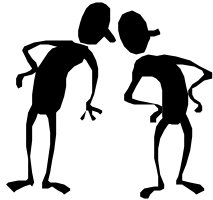
« Aujourd'hui, cohabitent sur nos territoires des agriculteurs, des anciens et nouveaux habitants, qui ont peu l'occasion de se rencontrer et se connaître. C'est dans cet esprit d'échange que s'inscrit cette soirée-rencontre-débat »

Renseignements / réservation : 04.75.80.12.60 / mël : gaice@microfac.com

Organisée par :                                                                                                                                                                                                                                                                                

Du diagnostic à 3 types d'enjeux

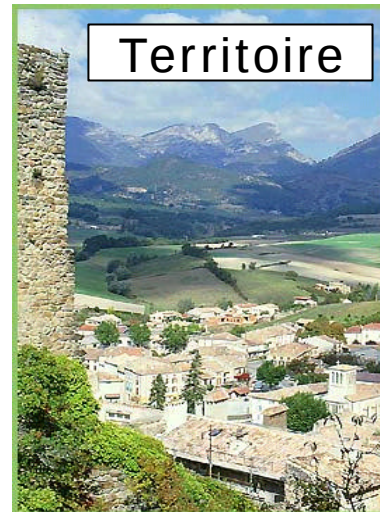
...



Relations



Consommation



Points + + + *Tiss'Equal* Points - - -

- + innovation
- + ouverture
- + reconnaissance
- + financement
- + partenariat

- administratif
- avance fonds
- investissement
- complexité travail en partenariat

Le projet : Une déclinaison drômoise du programme EQUAL

Les 3 principaux objectifs de travail de Tissequal:

- **susciter des initiatives**
- **développer les activités existantes**
- **créer un environnement favorable au développement de l'emploi**

C'est aussi une relation privilégiée entre : le Civam et Microfac

Tissequal = un partenariat entre :

MFR + A.i.d.e.r + Civam + PEA Critt + Conseil Général de la Drôme + Microfac

Pour :

- Travailler ensemble à la construction d'un projet commun
- Une ouverture sur les changements du monde rural,
- Un croisement de points de vue,
- Une porte ouverte pour Microfac.

VIII . FOAD (Formation Ouverte à Distance) : Présentation de Franck et Patrick

De la formation classique à la F.O.A.D.

La formation à Microfac a évolué régulièrement pour répondre aux besoins des ses adhérents.

En 1999, mise en place du Parcours Personnalisé de Formation (P.P.F.)

Chaque réponse de formation est personnalisée selon

- le niveau de chacun,
- la complexité de l'exploitation
- et l'importance de la comptabilité à tenir.

Pour établir le parcours le plus adapté, un positionnement est réalisé.

.

De la formation classique à la F.O.A.D.

formation pour des raisons

de **disponibilité** professionnelle (animaux, ...) ou familiale (femme avec des enfants en bas âge, ...),

de **calendrier**,

de **santé**,

d'**éloignement**, de **distance**,

...

Pour ceux qui ne peuvent venir en formation,
c'est la formation qui vient à eux

L'idée de cette formation a émergé grâce au soutien du FSE Equal :



En plus des travaux menés au sein de Kaléinove,
nous avons bénéficié d'un appui méthodologique et pédagogique du CAFOC de Lyon

et d'un appui ergonomique et graphique par Double Clic

L'étude de faisabilité réalisée dans ce cadre a mis en évidence :

- la possibilité pour une structure comme Microfac de réaliser une action F.O.A.D.,
- l'importance du travail et des moyens nécessaires,
- le rôle primordial de l'accompagnement à mettre en oeuvre.

Cette formation s'est concrétisée grâce au soutien du



FSE 10B

Pour la phase de conception à réalisation :
ingénierie pédagogique à la mise en ligne

Avec une mise en place de l'accompagnement nécessaire

Aujourd'hui,

la formation comptabilité gestion en F.O.A.D. est en ligne :

1^{ère} année Démarrage, 2^e année Clôture.

La 3^e année Perfectionnement est en cours.

Difficultés rencontrées

Pour Microfac

Moyens humains :

- ✓ taille de la structure
- ✓ Compétence interne / externe
- ✓ disponibilité et organisation (temps partiel, travail discontinu ...)

Problèmes informatiques

Moyens matériels et financiers

Pour les adhérent(e)s

Problèmes informatiques

Hétérogénéité du matériel

(problèmes techniques à prendre en compte)

Différences de motivation

Différences de disponibilité

Nos atouts

Pour Microfac

Moyens humains : - Equipe très motivée, complémentaire qui s 'est impliquée dans cette action,
- pas de conflits de propriété intellectuelle,
- on a travaillé ensemble sur les différentes phases

Appui extérieur : - accompagnement méthodologique, humain, ...
Kaléïnove, CAFOC.
- Appui de Double Clic : charte graphique, ergonomie, ...

Cette formation a bénéficié d'importants moyens
tant au niveau de la conception
que de la réalisation.

Moyens sans lesquels elle n'aurait pu exister.

Points forts



Pour l'adhérent(e)

se sent pionnier(ère), valorisé(e)

adhère à la démarche,

ne serait pas venu(e) en formation ...

certain ont pu rejoindre un groupe de formation classique.

a **Formation Ouverte** et **A Distance**

pour les personnes

à distance de la formation.

Dans quels cas utiliser la F.O.A.D.

L'intégralité en F.O.A.D.

Pour des personnes qui ne peuvent pas venir en formation pour des questions de :
disponibilité,
de calendrier,
de santé,
d'éloignement ...

ayant des besoins de formation en comptabilité gestion

souhaitant gérer au mieux et anticiper les choix à faire.

Une partie en F.O.A.D. pour retrouver son groupe de base

Pour des personnes qui sont «en retard» sur le reste du groupe :
démarrage décalé,
comptabilité plus complexe ou plus importante,
besoin de complément ...

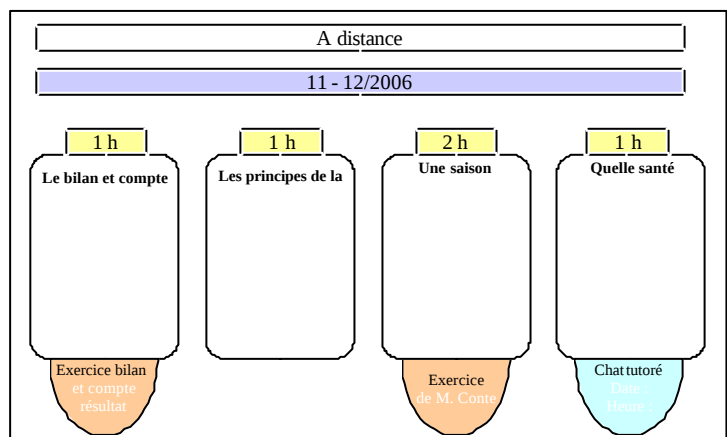
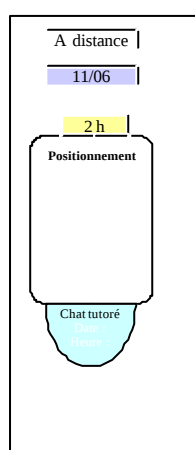
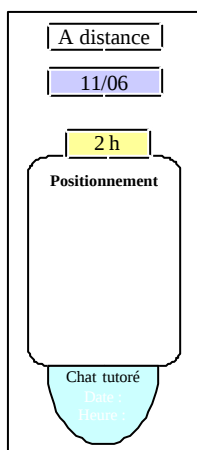
La formation en F.O.A.D. vient en complément de formation classique.

Deux moyens de développer son autonomie

Module Découverte de la comptabilité

Sur une période de trois semaines

Individuel + Groupe



Contribution sur le forum« Mutualisation des questions/Réponses
Messagerie pour questions particulières et envoi des exercices

La F.O.A.D. en quelques chiffres

En formation "classique"

La 1^{ère} année : 8 journées dont 6 acquisitions
2 appropriations

La 2^e année : 8 journées dont 4 acquisitions
4 appropriations

En F.O.A.D.

La 1^{ère} année : 70,5 heures
La 2^e année : 61 heures

Pour se faire peur : quelques chiffres



Réalisation FOAD Comptabilité Gestion

		Totale	Réalisée
Nombre d'heures	:	3550	2800
Coût	:	71 000€	57 300€
Subventions	:	44 600€	30 800€
A notre charge	:	26 400€	

Au niveau informatique :

300 pages WEB
20 quiz
20 didacticiels
100 animations flash

pour l'année 1 et 2

Conclusion

La F.O.A.D.
C'est
nouveau !



Oui à notre niveau.

On trouve ce mode
de formation dans
d'autres domaines.

Conclusion



J'ai aussi envie
d'échanger, de
partager mon
expérience.

Une partie se fait en
regroupement
les échanges sont
organisés même à
distance : chat, mail
forum, ...

Conclusion

La mise en place de cette **Formation Ouverte et À Distance**, a fait **évoluer** notre **formation en présentiel**.

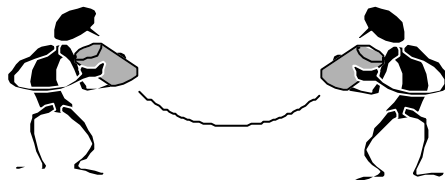
Par son travail de **formalisation** réalisé en équipe, elle a permis d'homogénéiser les pratiques de chacun.

C'est une aventure humaine :

au sein de Microfac

et à l'extérieur : Kaléïнове, Equator, Double Clic ...

Ça vous tente?



On en parle !

Fin de la présentation

Les explications de Franck : «Les adhérents peuvent opter pour la FOAD dans le cadre d'un PIF (parcours individualisé de formation). La formation en compta-gestion est de 3 ans. Sur la plate-forme se crée toute la dynamique de groupe avec le forum et le chat quand on fait le pif. Ensemble, nous réalisons le bilan de la formation; le groupe est variable, sur la première année 5-7 personnes. La motivation des gens est variable.

Toutes les perspectives, le tableau de bord sur les possibilités de formation, le travail sur les modules, le scénario pédagogique... il a fallu prendre tous les fichiers et les transformer sur des écrans – ce travail a été considérable en termes de temps.

Il y a un livret papier qui accompagne la FOAD.

Sur les procédures de comment travailler sur la FOAD: Microfac travaille encore là-dessus.

Comment peut se faire une FOAD en groupe? A chaque fin de module, il y a une réunion du groupe. Il y a aussi l'envoi d'outils de communication s collectifs et des exercices à résoudre à deux.

Il faut trouver des modules pour mettre les gens ensemble. La FOAD correspond à un besoin, mais nous n'avons pas encore tout les réponses.

Nous avons beaucoup appris, être seul derrière son écran est frustrant, nous sommes bien conscient qu'il faut un tuteur pour cela. Mais nous avons fait un pari sur l'avenir : si chaque année nous avons au moins un groupe de 7 qui démarre la FOAD, dans 10 ans le travail est amorti. »

Raisons pour la FOAD : « *La formation en groupe me fait peur* »

Mais le regroupement existe : Il y a des dates et lieux pour ça. Pour Microfac il faut s'adapter au changement, aux gens (3 heures de Valence, c'est trop loin, il ne va jamais venir en formation)

Ce n'est pas du remplacement mais la FOAD peut donner la possibilité à d'autres personnes de venir à la formation.

L'après-midi : 4 visites (en annexe)

Le 17 novembre, le matin :

Daniel Fillon, arboriculteur et administrateur à l'interAFOCG:

« *Bonjour,*

Nous nous excusons pour Hestia qui n'a pas pu être présente à cette rencontre. Avec Marie-Paule, elles sont très présentes dans la vie de l'association.

Qui est l'InterAfocg aujourd'hui ? L'interAfocg c'est la formation de formateur, la formation d'administrateurs, les formations innovantes. Nous sommes actuellement 10 administrateurs.

Quelques nouvelles fraîches de l'Interafocg : Joo et Isabelle sont en poste depuis mi-Août. Tout ce passe bien, mais il était temps qu'elles arrivent car les tâches ne manquent pas:

Organisation des formations, comptes rendus, relations avec nos partenaires, dépôt de dossiers de financement 2007... Il leur faudra aussi du temps pour analyser et comprendre notre fonctionnement. Fouiller dans les armoires et les ordinateurs, ce n'est pas toujours facile !

Piarrès est chargé de les guider.

Nous avons prévu d'embaucher un second animateur à Paris. Les derniers entretiens ont eu lieu en septembre, car la personne retenue en juillet n'a pas donné suite. Aucun des candidats présentés en septembre n'ayant retenu notre attention, nous avons décidé de faire une pause.

Les agriculteurs du bureau ont été très sollicités cette année par l'embauche et ils ont souhaité aussi accompagner les nouvelles dans leur prise de poste. Pour cela une relance immédiate d'une annonce d'offre d'emploi aurait surchargé nos réunions dans la période d'automne. »

Marie Lespinasse, viticultrice et administratrice à l'interAFOCG :

« Les journées de gestion sont un espace de discussion. Le programme de Gestion II qui ne le connaît pas ? Personne ? Génial !

Par contre nous ne sommes pas très nombreux dans notre comité de pilotage du programme gestion II. Il y a actuellement Maryse, Xalbat, Frédéric Desportes, Isabelle et moi. Plus de têtes – plus d'idées. Nous faisons un appel à tous les Afocg. Parlez en chez vous! La participation au comité de pilotage demande deux jours de réunion physique, dont une en février à Paris, une deuxième en juin, une réunion téléphonique en automne, accepter de passer un peu de temps sur la réflexion. La rédaction, tenir les délais est fait par animateur.

Sur le fonctionnement du comité de pilotage et les Afocg : les projets doivent être envoyés au comité de pilotage. Depuis 2002 il y a des différents thèmes dans la pochette. Certaines Afocg proposent beaucoup dans tout, quelques unes peu et d'autres n'en profitent pas. N'hésitez pas à envoyer vos propositions, elles sont intéressantes pour tout le réseau.

Les objectifs actuels : Si en 1999 l'objectif était de sortir de la compta, maintenant l'objectif est de renforcer la diversité, mettre en commun nos compétences...Le programme gestion devrait se construire ensemble, chaque afocg se servir du travail de l'autre, pour cela existe l'outil porte-doc. Le financement des actions et mettre les comptes-rendus des formations sur le porte-doc se font parallèlement. Le programme gestion II prend également en charge le déplacement d'un animateur à une autre Afocg »

Adeline Motard, animatrice en Gironde :

« Nous avons déjà fait cela. Nous avons contacté le Pays Basque et un animateur de là-bas est venu co-animer chez nous sur la formation énergies renouvelables. Ces formations ont fait boule de neige dans le réseau. »

Béatrix Verrillaud, animatrice chez Microfac :

« Kaleinove – donne un nom à ce qu'on fait, c'est un nouveau programme reconnu. La reconnaissance s'est faite aussi chez Vivea. C'est une vraie opportunité à saisir. Nous sommes dans l'attente d'entendre les agriculteurs. »

Préparer la transmission de son exploitation agricole



Une formation organisée
par l'AFOCG de l'Ain
de mai 05 à décembre 06

Drôme

17 novembre 2006

Afocg de l'Ain

« Transmission »

Témoignages :

Georgette et André Murigneux : Agriculteurs et éleveurs: vaches, poulets de Bresse.

L'Ain a eu envie de mettre en place cette formation à partir des journées de gestion dans le Pays Basque en 2005. Les agriculteurs étaient demandeurs. Pour monter le contenu, il y avait le guide d'accompagnement, un intervenant et un carnet d'adresses de l'InterAfocg.

Au début de la formation, les participants ont soulevé la problématique de la transmission en exprimant leurs émotions. Ensuite ils ont formulé des questions à traiter pendant la formation, ils ont identifiés leurs besoins, les ranger en catégories ce que a donné le programme de formation. Ce travail a été réalisé avec une consultante en Ressources Humaines qui a travaillé sur l'évolution des projets et a réalisé des études sociologiques sur la transmission. Il y a trois étapes pour accompagner la transmission : se préparer, recruter, accompagner

« La consultante savait nous faire parler ! » « Il faut que ça sorte ! »

« La retraite : combien, quand, comment ? Un monsieur de la MSA nous a donné notre retraite, et nous avons échangé nos montants respectifs. Cela l'a gêné. Ensuite nous avons évoqué les modalités, et comment améliorer notre retraite. Exemple : pour quelqu'un c'était avantageux de travailler quelques jours ailleurs pour bénéficier de plus de retraite.

Nous avons revu le budget pour la retraite : dépenses/recettes : face à notre réalité, qu'est-ce que nous reste comme sécurité, quel accès au loisir avons-nous ?

Nous avons travaillé des questions sur le patrimoine : quel est mon patrimoine, à quoi il sert, comment puis-je l'évaluer ? Nous avons travaillé l'approche juridique et fiscale. »

« Pour l'étape de préparation du projet de transmission, la consultante en Ressources Humaines est revenue. Avec un apport théorique, elle nous a fait aller dans la réalité de l'autre et fait faire un document pour l'agriculteur. Chacun a ensuite travaillé mon projet de transmission, il y avait la fiche du premier jour à partir duquel nous avons construit un plan d'action pour chacun. »

« L'étape suivante, nous sommes aller visiter la réalité de l'autre (du repreneur). Il y avait deux témoignages et la dernière journée de formation, nous avons encore travaillé avec les jeunes (utilisant une approche système) en présence de l'intervenante. Exemple des messages que nous avons retiré : « On ne remplace pas quelqu'un. Si on change un élément tout le système change. Dans un Gaec, où tout semble déjà réglé, cela fait réfléchir et rebondir. »

Questions sur la présentation:

Question : « 10 journées de formation? Quelle est votre évaluation ?

-Toutes les étapes sont importantes !!! La négociation entre repreneur/cédant est importante, il ne faut pas le précipiter, aussi tout est très importante, hors de question qu'on manque une étape, nous avons trouvé toujours un moyen d'y aller.

Qu'est-ce qu'on va faire demain, des petits points qui nous ont appris à voir plus clairs, il y a des points qui nous font mal, mais tout cela on peut partager, nous sommes devenus copains.

Sylvie du Doubs aux Animateurs: Comment avez vous recruté ?

Réponse : il y a eu la journée InterAfocg pendant laquelle quelques agriculteurs se sont intéressés à cette formation, puis une lettre d'une agricultrice, avec des contacts, et notre catalogue de formation qui touche 10% des adhérents.

Maryse : La formation se fait en couple ? Faut-il avoir un projet commun ?

Marie : (témoigne sur la même formation en Gironde) Les jeunes étaient avec nous dans la formation, c'était très bien car nous n'avions pas de repreneurs.

Jean-Luc : Nous allons travailler avec des jeunes mais indépendants

André: Nous avons des choses à proposer et à communiquer maintenant à un éventuel repreneur

Marie: Vous allez vous revoir ?

André: oui, cela peut être bien de se revoir dans 3 ans.

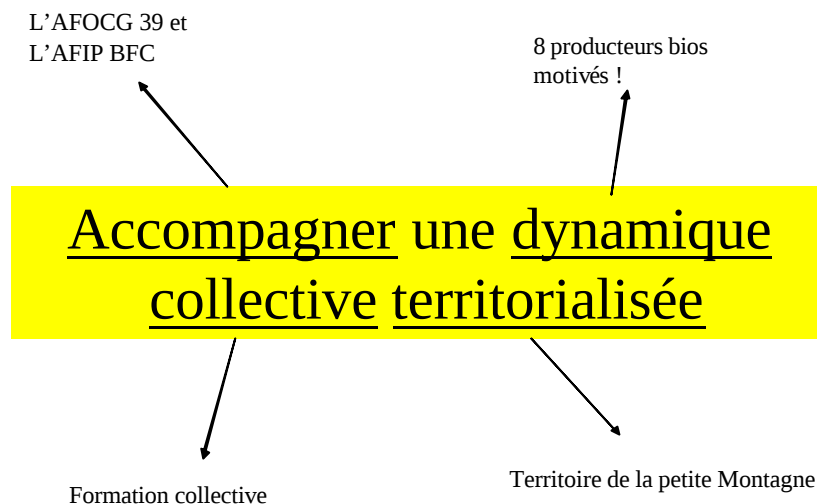
Marie : les jeunes nous font positiver, le jeune peut arriver à vivre, la formation fait qu'on est serein pour recevoir le jeune

Formation à l'installation ? Nous n'avons pas assez de demande pour cette formation !!

Contact France 3, c'est très bien passé, mais on a été déçu, on voulait faire connaître l'afocg, mais bon...»

Afocg du Jura :

Formation à l'installation : accompagner une dynamique collective territorialisée



Historique

- En 2003, l'AFOCG 39, en partenariat avec l'AFIP BFC, a accompagné deux groupes d'agriculteurs dans le cadre d'une formation « petites exploitations ». L'un des deux groupes était situé sur le territoire de la Petite Montagne, la formation ayant lieu à Orgelet.
- En 2004, l'AFOCG et l'AFIP ont souhaité poursuivre la démarche en proposant au groupe d'Orgelet d' « identifier les critères de pérennisation des exploitations agricoles ». Cette formation a permis d'explorer, superficiellement, les pistes d'action collectives.
- En 2006, l'AFOCG, propose aux producteurs de se réunir pour creuser un ou plusieurs projets collectifs évoqués en 2004. Cet approfondissement se fera dans le cadre d'une formation intitulée « Accompagner une dynamique collective territorialisée ».

Objectif de la formation

Permettre à un groupe de producteurs de mettre en œuvre un projet collectif, en l'occurrence un point de vente collectif.

Déroulé

- La formation d'une durée de trois jours est coanimée par une animatrice de l'AFOCG et Maëlle Courty, stagiaire dans le cadre d'une formation post BTS « agent de développement local » au CFPPA de Montmorot. Sa présence a joué un grand rôle dans la dynamique du groupe.
- Les 8 producteurs participants à la formation ne sont pas forcément les mêmes que ceux ayant suivi les formations de 2003 et 2004. Le

« recrutement » s'est fait par le bouche à oreille, au delà des adhérents à l'AFOCG. Sur les 8 producteurs, 4 ne sont pas adhérents à l'AFOCG.

Déroulé

Maëlle Courty a préalablement rencontré, de manière individuelle, tous les futurs participants afin d'identifier leur fonctionnement et leurs motivations à participer à la formation.

•1er jour : analyse du tableau des actions collectives possibles. Le groupe est invité à se positionner sur une action précise. Le projet de création d'un point de vente collective est retenu. Toutefois, le groupe émet l'idée de démarrer avec un marché collectif sur la période estivale. Le groupe et les deux animatrices calent le contenu des deux jours et demi de formation. Le groupe planifie des rencontres avec des acteurs soit concernés par leur projet (commune, communauté de communes) soit pouvant leur apporter des informations techniques (DSV)

Entre les journées de formation, les agriculteurs rencontrent le président de la communauté de communes d'Orgelet ainsi que les techniciens de la DSV. Maëlle fera des comptes rendus de chaque rencontre.

Déroulé suite

•Les deux journées et demi de formation ont été consacrées :

-À la constitution d'un règlement intérieur (cahier des charges) pour le fonctionnement du marché

-A la constitution de l'association « Pays'ans BIO ». Le groupe fonctionnera sous forme associative.

-Aux aspects pratiques liés au fonctionnement du marché.

-À la communication à mettre en place autour du projet.

Le rôle de l'animatrice de l'AFOCG et de Maëlle Courty :

-Animer les échanges,

-Orienter les discussions lorsque certains points n'avaient pas été évoqués,

-Donner des perspectives au projet.

Les techniques d'animations ont donc été « légères », le groupe fonctionnant par lui-même.

Perspectives

•Le marché s'est mis en place en juin 2006 et a eu lieu tous les vendredis jusqu'à la fin du mois d'octobre.

•À l'issue du marché, le groupe s'est réuni, dans le cadre d'une formation, pour analyser l'expérience et prévoir une suite.

•En décembre, un technicien de la CA de l'Ain va intervenir dans le cadre d'une formation intitulée « accompagner la création d'un point de vente collectif ».

•Par ailleurs, le groupe s'est engagé dans une démarche de dialogue territorial qui devrait permettre de favoriser l'échange avec les acteurs locaux autour de leur projet de PVC.

Discussion:

Cette formation est basée sur la formation petite exploitation.

L'objectif est de travailler avec les agriculteurs la pérennisation des exploitations: critères de durabilité, IDEA, pistes d'actions collectives. En 2006 une stagiaire BTS a pu creuser avec les agriculteurs ces critères. Il y a des producteurs qui ont adhéré par cette entrée.

Les agriculteurs participants sont tous en bio et cela a orienté la formation. Les participants ont défini le point de vente collectif comme piste de travail prioritaire. Très vite ils sont partis sur des questions pratiques.

Les techniques d'animation ont été très légères et nous avons travaillé des questions de comment monter un marché collectif sur la commune, une réglementation intérieur pour le groupe, créer une association, quelle communication faut-il mettre en place.

Agriculteur : Etre encadré nous a aidé pour ne pas partir dans tous les sens, avoir de la rigueur, préparer le rencontre, répartir la parole.

Animatrice : Nous faisons parti du Projet AFIP Dialogue qui doit nous apprendre à dialoguer avec un président de communauté de communes.

La vente directe représente beaucoup de temps pour les agriculteurs. Un collectif aide à se libérer du temps.

« Sur le marché il y a sur notre stand fromage, pains, légumes, plantes aromatiques, produits transformés, œufs, viande ponctuellement. Nous avons une caisse commune et il y avait toujours trois agriculteurs participant à la vente. Nous avons découvert que ce n'est pas évident de vendre le produit de l'autre ! On a commencé à se connaître. Notre bilan est mitigé sur le marché.

« On attend beaucoup de l'intervention de la chambre d'agriculture. Nous avons découverts que les motivations sont différentes. Je n'avais jamais fait de marché avant. Avec la formation, nous avons visité brin de paille. Cette visite nous a permis de prendre des nouvelles orientations mais aussi de nous conforter. »

« Le marché existait avant, mais il s'était arrêté. Il y a une clientèle touristique importante. »

Discussion dans la salle

« Nous avons 4 expériences de point de vente collectif. Un voyage d'étude est prévu dans l'Ain. Nous trouvons l'organisation d'un marché compliqué. »

Pub ? Petit tract, affiches, on aura pu faire mieux.

Formation ? Oui, nous avons encore besoin de formation.

Point de vente collectif ? Il y a besoin d'avoir un bâtiment.

Comment réagissent les autres commerçants ? Ils ne nous perçoivent pas encore.

Chiffre d'affaires : 14.000 euros pour le 4 mois.

Humainement ça va, nous voulons arriver à notre PVC 5% pour l'association, mais on est resté producteur, notre volonté est pour la population locale. Ça prend du temps (réflexion sur le lieu – quelles approches en formation pour aider les agriculteurs à réfléchir) »

Vivre de mon projet à la ferme



LES PARTICIPANTS

Des agriculteurs installés récemment
Ou depuis plus longtemps et qui ont besoin de réorienter
leur exploitation
Avec un petit chiffre d'affaires (entre 15000 et 60000 €)

LES OBJECTIFS

- ? Que chacun puisse élaborer des pistes de solutions économiquement viables sur son exploitation en fonction de ses objectifs et buts personnels.



LE PROGRAMME



3 jours de formation :

- 1) L'expression des buts et objectifs de chacun
- 2) L'appréciation de la situation actuelle
- 3) L'élaboration du projet

1. L'EXPRESSION DES OBJECTIFS ET DES BUTS

MON PASSE

Ce que m'a apporté, valorisé, satisfait. Ce que j'aimerais continuer...:

Ce que j'ai vécu et que je ne veux plus vivre

Ma Vision de l'Exploitation

L'exploitation de mes rêves, la représentation que je m'en fais

Mes VALEURS

Ce qui est indispensable, essentiel pour moi dans la vie (exemple: être indépendant... ,la justice...)

Mes Objectifs personnels

Pas toujours liés aux objectifs de l'exploitation (me réaliser dans la musique, avoir régulièrement des temps pour moi...)

La Mission de l'exploitation

Son rôle dans la société, sa place, le rôle qu'on donne même à l'agriculture

OBJECTIFS
(QUOI, QUAND,
COMBIEN.....)

**MON IDEE
AUJOURD'
HUI**

Exploration des possibles

AUTRE PISTE 2

AUTRE PISTE 3

AUTRE PISTE 4

MA VISION DE L'EXPLOITATION

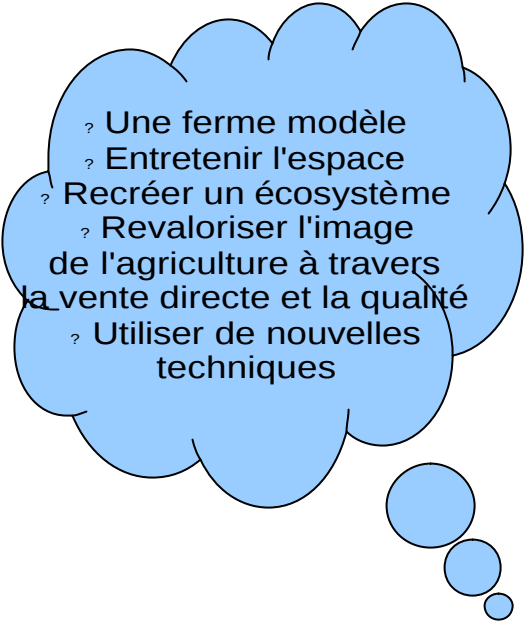
? Propre
extérieur/intérieur
? Chaleureuse
? Accueillante
? Fonctionnelle
? Originalité
? Petite exploitation,
? produits de qualité
? Contact consommateur

? Écosystème en
diversification
? Lieu agréable et beau
? Lieu ouvert ?
? Développer la
communication

LA MISSION DE L'EXPLOITATION

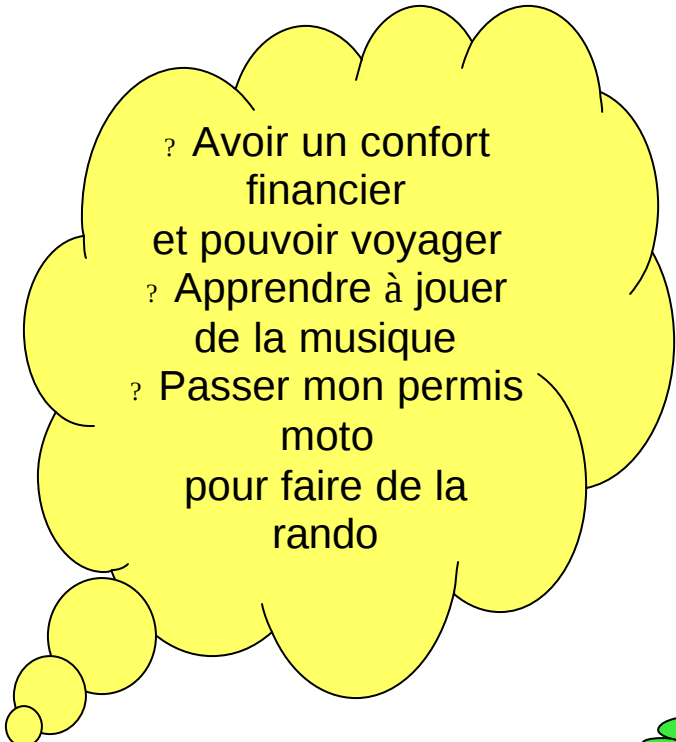


Etre une petite entreprise qui tourne
apportant une dynamique
en milieu rural,
dans la solidarité,
le respect de l'environnement,
la qualité des produits

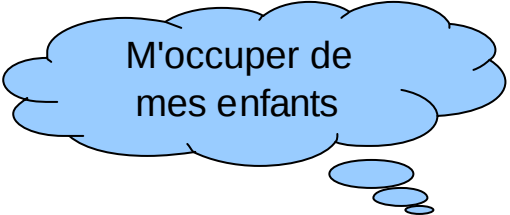


- ? Une ferme modèle
- ? Entretien de l'espace
- ? Recréer un écosystème
- ? Revaloriser l'image
de l'agriculture à travers
la vente directe et la qualité
- ? Utiliser de nouvelles
techniques

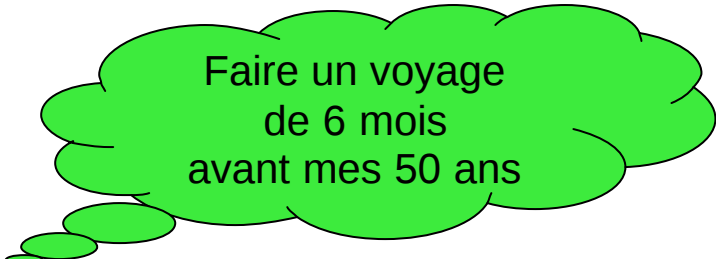
MES OBJECTIFS PERSONNELS



- ? Avoir un confort
financier
et pouvoir voyager
- ? Apprendre à jouer
de la musique
- ? Passer mon permis
moto
pour faire de la
rando



M'occuper de
mes enfants



Faire un voyage
de 6 mois
avant mes 50 ans

MES OBJECTIFS

OBJECTIFS (QUOI, QUAND, COMBIEN.....)

Je souhaite augmenter mon cheptel de **20 ruches** chaque année pour arriver à **80 ou 100**

Je me donne **5 à 10 ans** pour avoir un outil de travail « confortable »

Je me donne **3 ans** pour couvrir mes frais et faire un bénéfice.

Je souhaite **élever des reines**, créer des essaims, une partie pour moi-même, une partie pour moi-même, une autre pour la vente.

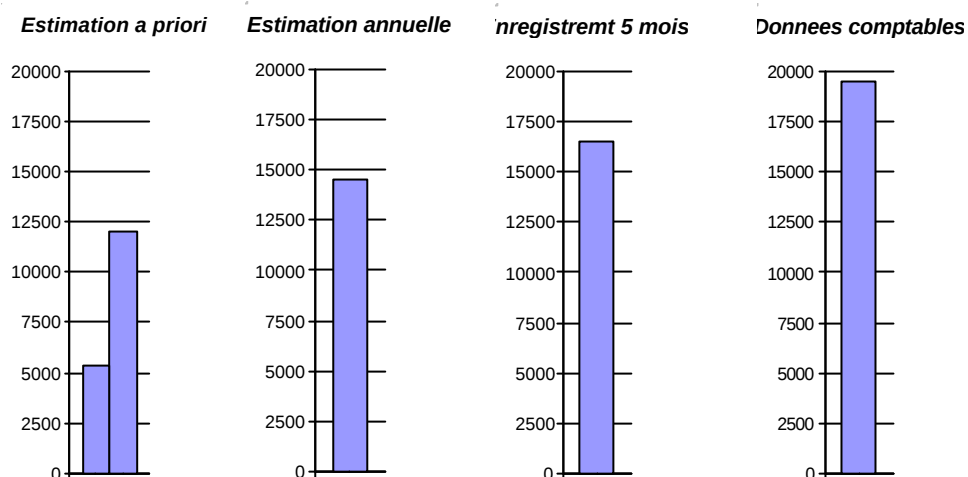
Je souhaite donner à façon une quantité de mon miel (**minimum 300 litres**) pour hydromel (voir apprendre à le faire moi-même)

EXPRIMER SES BUTS ET OBJECTIFS, C'EST:

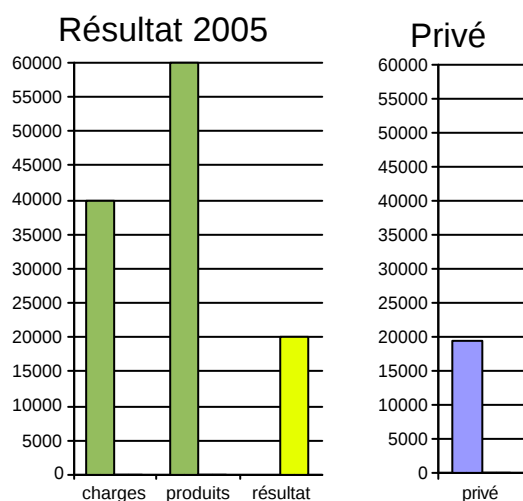
- Un temps pour dire ce qui tient vraiment à cœur (les valeurs et buts)
- Un temps pour exprimer comment on en imagine la mise en oeuvre concrète de ses buts (le projet)
- Un temps pour exprimer sa cohérence, ses interrogations et ses espoirs, et se faire comprendre
- Des éléments pour évaluer la cohérence de son projet et de ses réalisations dans 1 an, 3 ans...

2. ANALYSER SES RESULTATS ET SES PERSPECTIVES

2.1: DE COMBIEN J'AI BESOIN POUR VIVRE ?



2.2 ET LE RESULTAT ET LES PERSPECTECTIVES PRENNENT TOUT LEUR SENS...



Alors, quoi mettre en place ?

En 2006, le CTE bio s'arrête: - 8000 € !
Un résultat prévisionnel de 12000 €

3.

MESURER LA FAISABILITE ECONOMIQUE DE SES PROJETS

produire des critères simples et parlants !!!



3.1: CALCUL DES CHARGES A COUVRIR PAR LA PRODUCTION

ANNUITES DES EMPRUNTS		
TOTAL	3778	3778
CHARGES FIXES		
	HYPOTHESE 1	HYPOTHESE 2
Assurances	450	450
ADI	150	150
Charges sociales	1500	1500
TAXE adar	90	90
TOTAL « DEPENSES FIXES	5968	5968
AUTRES CHARGES DE STRUCTURE		
	HYPOTHESE 1	HYPOTHESE 2
Eau (abonnement)		
Gaz (abonnement)		
Electricité (abonnement)		
Cotisations associations		
Cotisation comptabilité	600	600
Services bancaires		
Telephone (abonnement)	180	180
TOTAL AUTRES CHARGES	780	780
TOTAL « DEPENSES FIXES	6748	6748
CHARGES DE PRODUCTION		
	ANNEE 1	ANNEE 2
Gas oil Toyota	1500	1500
Reparation Toyota	300	300
Ophelio (fourrage+soins)	150	150
Autres (semences, bœaux...)	2000	3500
TOTAL DEP. FIXES + PROD	3950	5450
TOTAL DEP. FIXES + PROD	10698	12198

3.2: CRITERE DE REALISATION: NOMBRE DE PANIERS A VENDRE PAR CRENEAU D'OUVERTURE

		Hypothese 1: 12 200€	Hypothese 2: 12 200€
CHARGES A COUVRIR		De charges	De charges
		10700	12200
Produits des activités hors maraîchage			
Miel	20 ruches*20 kg/ruche*10€/kilo	4 000 €	4 000 €
Tisanes	100 sacs de 50g à 3.80€	380 €	380 €
Plants et	1700 plants*0.80 €	600 €	600 €
Chiffre d'affaire à réaliser en maraîchage		5 720 €	7 220 €
(Total charges-aproduits hors maraîchage)			
Pour réaliser ce chiffre d'affaire en maraîchage			
En vendant des paniers à 10 € sur six mois			
Nombre de paniers pour 6 mois		572	722
Nombre de paniers par mois		95	120
Nombre de paniers par semaine		24	30
Nombre de paniers par créneau ouvert		12	15
Chiffre d'affaires par créneau ouvert		120 €	150 €



UN CRITERE FACILE A SUIVRE TOUT AU LONG DE LA SAISON 2006

Témoignage de Dany (cap sur l'Ariège) :

« Je me suis installé hors cadre familial. Nous avons fait un choix de vie différent. Nous avons cherché des liens sociaux. J'ai suivi une formation au CFP de Brens en bio, maraîchage, pour mieux connaître les structures et connaître la bio. J'ai fait la formation en alternance.

Nous avons trouvé un fermage toute suite. C'était important, car on s'est retrouvé sans rien. J'ai fait un stage pendant que ma compagne faisait un BPREA (projet apiculture). J'ai fait mon épi, j'ai acheté (2,5ha) proche d'un village. Le maire m'a soutenu, je pratique la vente directe chez moi plus un marché et je fournis un magasin (depuis 2004).

La formation a aidé à formuler le projet de ma compagne. Elle avait le statut collaborateur. Pendant la formation, on a pu échanger, faire le point, émarger le plus possible, faire le cadrage, affiner son projet (miel – gelée royale). Maintenant elle va s'installer, elle a identifié ses objectifs et a commencé les démarches administratives,

Dans notre village il y a 400 habitants.

Sur l'outil de formation: il est idéal; après les objectifs quantifiables, ma vision d'exploitation a été faite en une journée.

Les temps entre les sessions aident à ce que les choses mûrissent, bougent. C'est à chacun de remplir son formulaire, ses projets. Ils sont différents, mais complémentaires dans le couple. »

Georgette :

« Un document écrit par chacun dans un couple c'est très bien pour réfléchir. C'est aussi très bénéfique un animateur qui pose les questions que nous n'osons pas prononcer, c'est très important »

« L'apport du collectif, s'échanger, se confronter, on se sent moins seul – cela soulage. Ces sont les interrogations qui font préciser le projet. »

Entre temps : compte rendu que chacun a écrit (personnel)

2^{ème} journée de formation :

L'objectif est de partager les recherches, ses dépenses chez soi, il faut se prendre du temps pour faire la compta, il faut faire des comptes plus détaillés pour comprendre ses dépenses (compréhension de prélèvements privés est un bon outil, aussi appliqué sur des animateurs).

Discussion dans la salle :

« Est-ce que les gens avaient des projets précis ? »

« Non; il y avait des gens installés depuis un an et la personne a pu recadrer son projet »

« L'organisation du travail est importante, mais il faut s'ouvrir, l'entraide va jusqu'à un certain point, je ne peux pas prendre son temps (du conjoint) trop souvent. »

3^{ème} journée :

Objectif travailler la faisabilité (il n'y avait que trois adhérents). Les chiffres, pose-t-il des problèmes ? Il faut produire des critères simples et parlants.

Le 1^{er} décembre 2006, on discutera de la suite...

« Les références techniques : Les conseils du groupe qui connaît sont bien mais il faut trouver des solutions par soi-même car chacun a son contexte. »

« La Formation Transmission est très bien. Chez les autres (cf. autres associations) il y a un manque de communication, il n' y a qu'à l'Afocg qu'on peut en parler !!! »

« Les Prélèvements individuels sont un très bon outil. Une bonne idée pour d'autres informations ou d'autres pistes de travail. »

« Soit on a envie d'échanger soit on s'isole »

« Etre en GAEC, m'a appris combien que je gagnai »

Afocg du Rhône

« Des solutions solaires et d'eau de récupération adaptées aux exploitations »

Daniel : « j'ai participé à la formation parce que je me suis intéressé à la solution solaire. »

Patrick par curiosité et parce qu'il trouvait le diagnostic très intéressant.

Diagnostic consommation

Electricité Habitation							
en Kw/h	3 000	2 700	6 700	9 800	10 000	12 000	13 000
par habitant	600	550	1 350	1 600	2 500	? Gîte	6 500
Références : 3 500 Kw pour une famille de 4 personnes							
Particularité					Chauffage Eau Chaude Sanitaire (ECS)	Gîte Eau Chaude Sanitaire (ECS)	Chauffage Chambre froide exploitation
Electricité Exploitation							
en Kw/h	7 300	3 900		19 700			
	Chambre froide	Chambre froide		Fromagerie			
Eau Habitation							
en m3	150	160	10	116	84	1 100	110
par habitant	30	27	source	20	21	Animaux et gîte	exploitation
Références : 35 m3 par personne							
Eau Exploitation							
en m3	50		3 200	235			
	14000 Irrigation réseau		Irrigation réseau	Fromagerie			

Diagnostic consommation

Combustible							
Fuel en litres			3 500				
Gaz en kg	1 500	1 700					
Bois en stères				12		20	
Fuel exploit	1 700	9 000		200	400		200
		Automobile					

Coût énergétique habitation (électricité et combustible) en €							
en €	1 550	2 200	2 375	1 800	1 500	1 700	1 200
au m²	12	15	8	16	15	8	15
par habitant	300	370	475	300	375	320	600

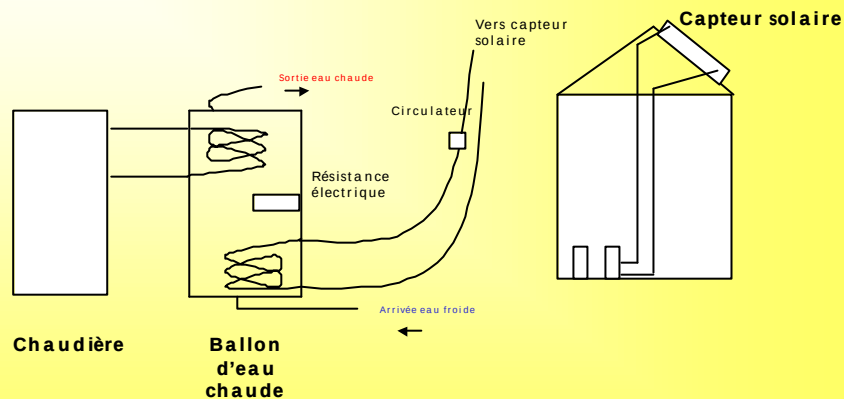
Principes d 'une maison économe

L'énergie la moins chère,
c'est celle qu'on ne consomme pas !

Pour rendre sa maison performante, **il faut l'isoler**

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Principe du chauffe eau solaire



Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Coût d 'un chauffe eau solaire

Ballon de 300 litres et capteurs de 6 m² = 5 000 € HT
(travaux à 5,5%)

Subvention 2006

- Aide de la région Rhône-Alpes de 763 €
- Crédit d'impôt de 50% sur matériel soit environ 2 000 €

Le prix de revient est d'environ **2 500 €**

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Les autres énergies

- Chaudière à bois
- Poêle à bois
- Géothermie
- Photovoltaïque
- Eolien

• ...

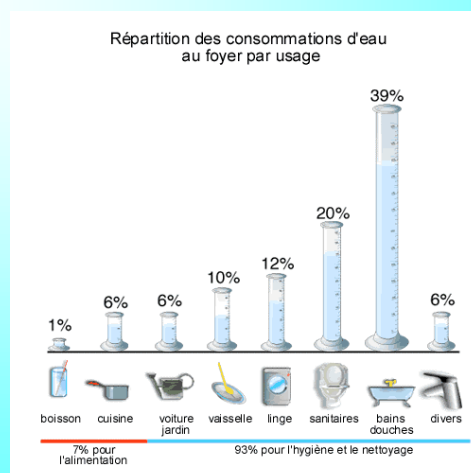
Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

La récupération d'eau de pluie



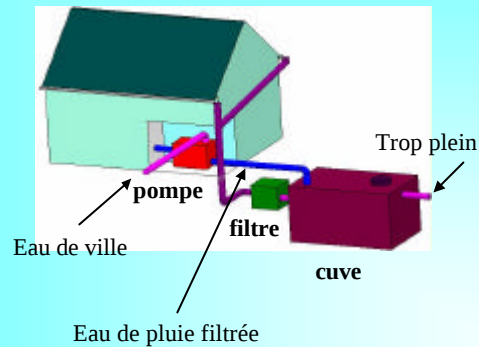
Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Consommation d'eau à la maison



Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Principe de la récupération d'eau



Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Dimensionnement



Autonomie pour une famille de 4 personnes

10 m³ pour 120 m² de toiture

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Dimensionnement

Quantité eau de pluie :

$$Q(\text{litres}) = \text{Pluviométrie (mm)} \times \text{Surface de captage (m}^2\text{)}$$

Quantité disponible après pertes :

$$Q_{\text{dispo}} = Q \times C \text{ (coef de pertes)}$$

C= 0,75 pour un toit en tuile,
0,60 pour un toit en gravier,
0,30 pour un toit enherbé

Exemple : une pluie de **10 mm** sur une toiture en tuile de **200 m²**, correspond à **1,5 m³ d'eau**

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Filtration

Filtration amont au moment de la récupération :

Au niveau de la gouttière : dégrilleur, crépine

Au niveau de la citerne : filtre enterré

Filtration aval avant la distribution après le groupe hydrophore (fonction des besoins).

2 filtres en série 20 µm et 10 µm

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Les techniques de traitement

Chlore : peu coûteux, effet rémanent, sous produits (THM)

Ozone : haut pouvoir désinfectant, pas d'effet rémanent, sous produits (bromates)

UV : inactive mais n'élimine pas les bactéries, l'eau doit être limpide, pas d'effet rémanent

Ultrafiltration (0.001µm) et **Nanofiltration** : extraire physiquement les micro-polluants

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

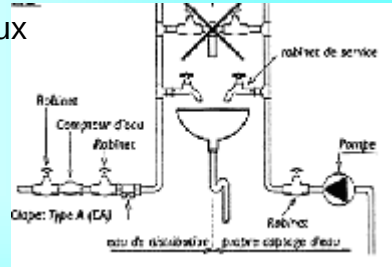
Données réglementaires

- **Autorisation** de la DDASS pour un usage collectif
- **Déclaration** à la DDASS et à la commune dans le cas d'un usage familial
- Dans tous les cas, le maître d'ouvrage doit
 - s'assurer de la déconnexion totale entre les deux réseaux Eau potable et eau pluviale
 - Éviter tout risque de confusion (marquer les réseaux, colorant)
 - Garantir la pérennité de ces dispositions dans le temps

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Règlement sanitaire départemental

- Indépendance des réseaux
- Système évitant les retours d'eau (disconnecteurs)



- Réseau alimenté par l'eau pluviale clairement identifié



Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Le Coût

Cuve et installation :	1 800 €
Pompe :	1 100 €
Filtration et traitement :	
Double réseau d'eau :	
	2 900 €

Retour sur investissement selon consommation

A 2,40 € le m³, il faut 1 200 m³

Des solutions solaires et eau adaptées aux exploitations

Diagnostic de consommation: Eau habitation, eau exploitation

Daniel : j'ai une chambre froide (pour la vente en détail), il y a fallu fouiller dans les factures...

Patrick, vigneron en vente directe :

J'ai découvert que je consommais de l'eau énormément!

Eau habitation, eau exploitation

Bénéfices de la formation:

Daniel:

Le constat : eau potable en consommation montante, des toilettes qui marchaient mal donc qui consommaient beaucoup; j'ai changé beaucoup de choses dans ma façon de faire.

Patrick :

J'ai remarqué des grandes différences d'une année sur l'autre.

Diagnostic consommation : combustible

L'intervenant était assez partisan; notamment pour le bois.

Conseil pour régler la chaudière: sonde extérieur

Pour les autres énergies: géothermie très sceptique, solaire photovoltaïque (retour sur investissement très lent – 30 ans)

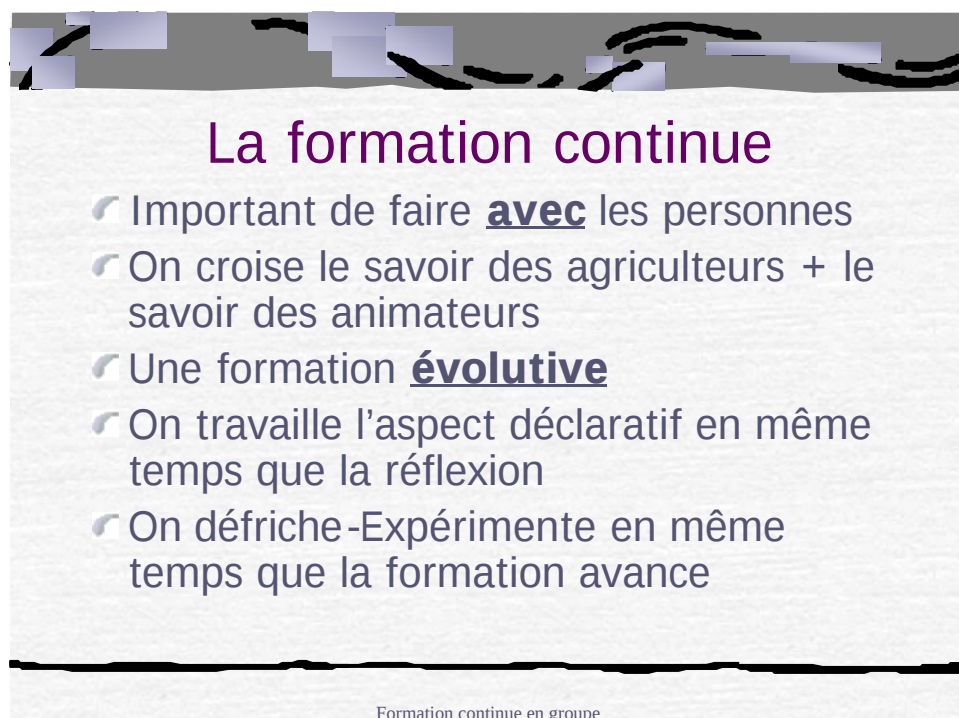
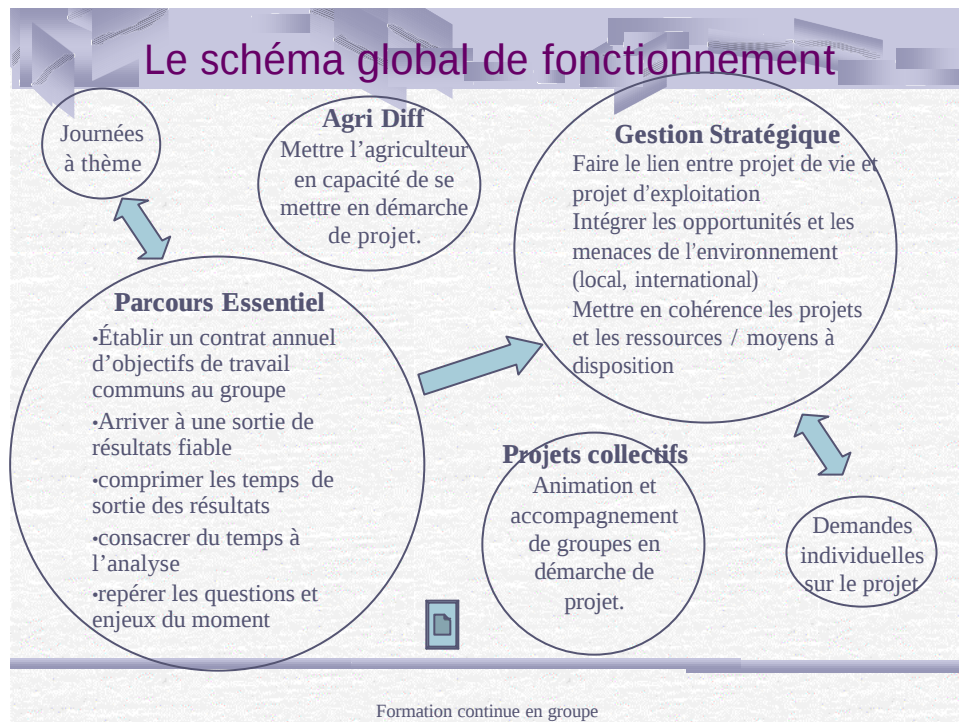
Opportunités

Nous avons mis en place des critères d'économie et réalisé un comparatif. La demande s'est faite sur le chauffe eau solaire.

Conclusions positives de la formation

- Sensibilisation à la consommation
- Le calcul de faisabilité économique
- Les visites sur des sites avec des exemples de réalisation
- Les échanges autour des thématiques de développement durable

Afocg du Pays Basque : **Formation Continue**



Le parcours essentiel

Une formation continue

Évaluer les préoccupations, les besoins des personnes pour l'année de travail

Répondre aux enjeux de la gestion de l'exploitation

Intégrer les éléments externes de gestion : évolution de la PAC

Repérer les critères de gestion pertinents sur l'exploitation

Formation continue en groupe

Le parcours type d'un groupe

Octobre Novembre	La réunion de rentrée est le passage du contrat : - évaluation de l'année précédente - fonctionnement à adopter pour l'année qui arrive. Se fixer des objectifs, un rythme, un calendrier. - reprise des questions de chacun sur l'exploitation, de diverses infos (DPU...)
Décembre Janvier Février	Clôture des comptes, déclarations administratives...
Mars	Analyse des résultats Expression des préoccupations pour la mise en place des formations gestion stratégique
Avril	PAC : enjeux, simulations, déclarations, réglementation.

Formation continue en groupe

L'analyse des résultats

Les objectifs opérationnels :

- Mener un travail d'analyse après la clôture des comptes : diagnostic de l'exploitation, repérer les enjeux
- Faire émerger les préoccupations des gens.

Enjeux 2003-2005

En 2 ans, on est arrivé à compresser les temps de clôture :

- * pression sur la présence des gens
- * mise en place d'intergroupes de rattrapage
- * facilitation des procédures comptables.

Enjeux 2006 2007

Chez tous les adhérents, développer un regard critique sur son propre système au regard :

- des investissements
- de l'efficacité technico-éco
- la gestion du travail
- allocation des ressources

L'analyse des résultats

2006

Dans les groupes de bases

- Analyse financière
- Analyse du travail
- Quels sont mes objectifs
- Analyse des investissements

Sur inscription et par secteur

- Analyse technico-économique par production
- Enjeux et perspectives

Cibler des axes de travail en aval : *par exemple*

Augmentation de la production, rationalisation des ateliers ...
Diminution du travail
Recherche de revenu complémentaire : quoi comment ...
Raisonner les investissement à faire...

L'analyse des résultats

2007 Dans les groupes de bases :

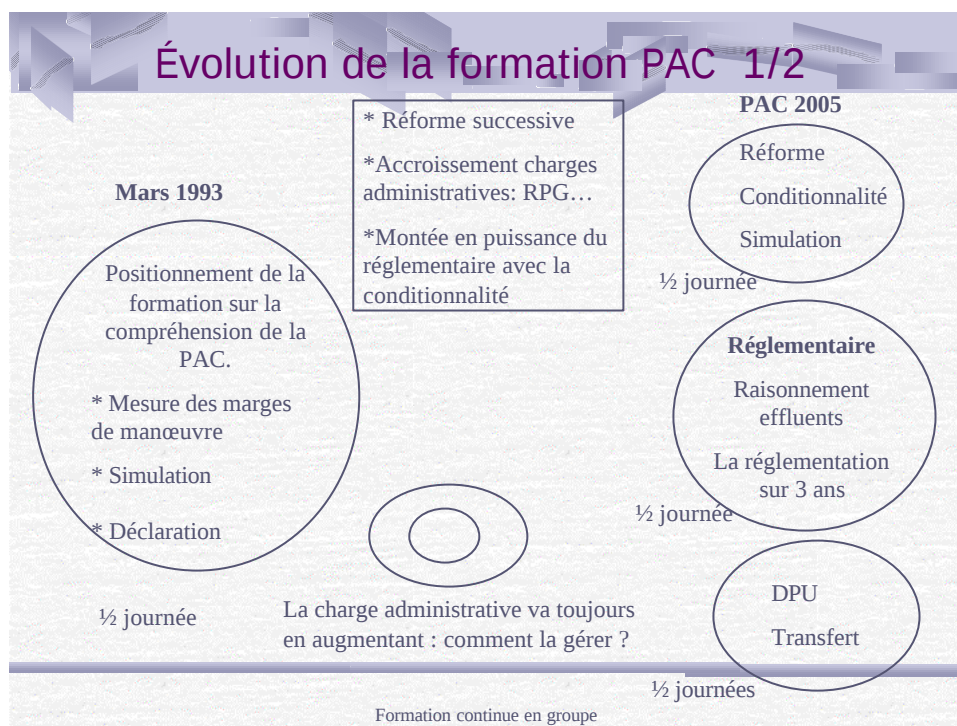
- * Quels sont les points qui influent sur mon exploitation en terme : financier, économique, travail, investissements.
- * Avoir des repères et des critères par productions

- * Est ce que les résultats me satisfont ou pas ? Lien avec les objectifs
- * Quel plan d'action je met en place

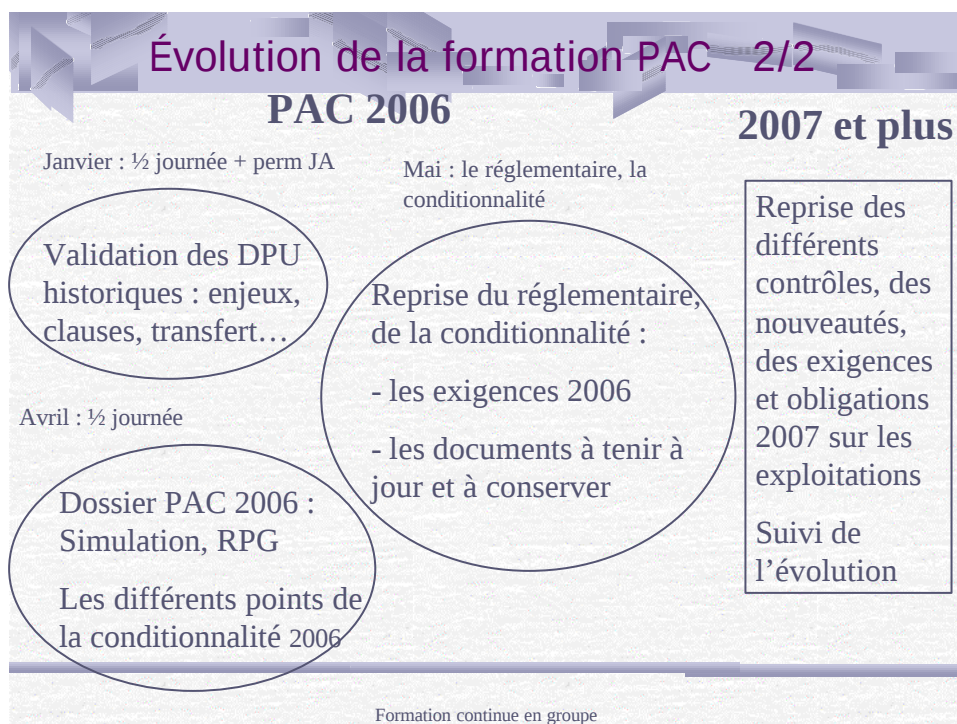
Cibler les axes de travail en aval :

Augmentation de la production, rationalisation des ateliers ..., diminution du travail, recherche de revenu complémentaire : quoi comment ...raisonner les investissement à faire...

Évolution de la formation PAC 1/2



Évolution de la formation PAC 2/2



Témoignage : Jean-Michel, agriculteur, déjà 10 ans adhérent de l'Afocg Pays Basque

Pour lui ce parcours de formation a été essentiel.

La formation Gestion stratégique dure 7-8 demi-journées (groupe de (5,6,7)). Les échéanciers ont été fixés au long de l'année. « Il nous est important de finir nos comptes, pour cela nous avons fait un rencontre une fois par mois. On travaille sur la PAC, l'eco-conditionnalité et pour cela il faut finir les comptes tôt.

Commentaires de la salle : « Les échanges entre paysans c'est hyper important !!! L'animateur prépare un topo, rempli un imprimé...c'est sécurisant, mais les échanges sont très importants pour la motivation, on se soutient..... »

« Il ne faut pas apprendre en même temps la compta et l'ordinateur, il faut faire le choix de passer à l'expert comptable - dans le Doubs cela nous a limité, on l'a pris pour avoir plus adhérents. »

Sur la formation PAC :

« Il faut travailler avec un guide d'analyse. Il y a un gros travail de veille sur la PAC et il faut traiter aussi les rumeurs.

« Comment remplir les formulaires-définir le minimum pour passer le contrôle – renseignement à la source – tous les points de contrôle – après distribués aux adhérents : on a balayé ces points en une demi-journée »
Le questionnaire d'auto diagnostic pour la PAC a été testé par le CA. Ce manuel aide à hiérarchiser les buts. »

« Pour la PAC 2007 il faut rester en veille, car la PAC fait le revenu d'un grand nombre d'exploitants – nous sommes à l'Afocg aussi pour la PAC. «

« Cela dépend des Afocg et leurs adhérents »

L'auto diagnostic doit être mis sur le porte-doc.

Les agriculteurs ont une relation difficile avec à l'administration et il faut la prendre en compte. L'isolement de chaque agriculteur et sa réaction à la PAC est à travailler au sein de l'Afocg. Il ne faut laisser les agriculteurs à la porte. L'Afocg Pays Basque a un rôle de diffusion, parce qu'on se sent en confiance avec eux. »

« L'objectif est que les gens soient réactifs. La co-animation dans cette formation est possible aussi. On peut faire venir quelqu'un et préparer des cas concrets. «

« Il faut saisir et surpasser la soumission. Il faut proposer des outils déjà faits par d'autres organismes. (Quelques fois, elles sont bien). »

« Je suis déjà depuis 5-6 ans dans mon groupe. Maintenant, je voudrais trouver d'autres éleveurs pour mélanger les cartes ».

« Pour le renouvellement des adhérents, il faut faire entrer des groupes de jeunes. Les jeunes arrivent pour le confort, sans comprendre. Ils doivent revoir leurs projets entre 0-3 ans après le démarrage pour évaluer.

Il faut trouver une nouvelle manière de communiquer – être plus agressif sur le « marché ».

Le conseil d'administration du Pays Basque a la pêche »

Conclusion des journées:

Marie : *Un grand merci à l'InterAfocg, à la Drôme. Ces journées ont été encourageantes. Chacun doit écrire quelques mots au comité de pilotage du Programme Gestion II pour le faire évoluer.*

Marie-Paule : *Un grand merci à la Drôme qui a proposé Galcerand pour la préparation de ces journées avec l'Interafocg.*

Michelle : *Merci a tous d'être venus !*

**Les prochaines Journées Gestion auront lieu
à Paris, les 3 et 4 décembre 2007-sur le thème :**

« Créer un changement, Recréer des liens »

**– Il faut que nos partenaires, comme l'Afip, la
FNCIVAM, l'INPACT soient présents.**

**L'Afocg de la Gironde propose d'organiser
Les Journées de Gestion de 2008.**

ANNEXE

Présentation des visites.....46

Circuit n°1 Référent : Betty Badel

14 h30 EARL Delimo exploitation familiale en arboriculture (abricots, cerises) et grandes cultures.

16H Pisciculture des sources truites d'élevage sur Valence. Exploitation en zone urbaine, utilisation des sources présentes sur le territoire valentinois pour l'élevage de truites. Vente directe.

Circuit n°2 Référent : Béatrix VERILLAUD

14 h30 Philippe GREL Reprise et modification d'une entreprise familiale. Installation jeune Agriculteur en 1989

Aujourd'hui : Élevage de poulets certifiés (40 000 par an) et 20ha céréales.

16H EARL GREGOIRE Exploitation familiale.

Culture melon en plein champ et céréales en Technique Culturelle Simplifiée (sans labour).

Circuit n°3 Référent : Franck Julien

14 h30 Exploitation familiale Dorier élevage et transformation de porcs en charcuteries à la ferme. Vente à la SARL « Au plus pré » et en direct.

16H SARL « Au plus pré » magasin de vente de produits fermiers (principalement biologiques) issus d'un groupement d'agriculteurs.

Circuit n°4 Référent : Patrick Carriat

14 h30 « Ferme de l'Epicurie » exploitation en agrotourisme. Elevage et transformation de porcs, culture en agriculture biologique de plantes aromatiques et médicinales. Location d'ânes, chambres et tables d'hôtes, et préparation de buffets. Voir fiche ci-après.

Ferme de l'Epicurie

Béatrice MEE & Gilles RECOCHE

Terres
de
Savoirs

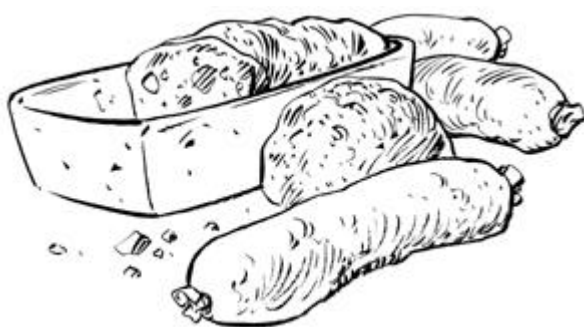
La ferme de l'Epicurie est une petite exploitation familiale située sur le balcon sud du Parc Naturel Régional du Vercors, riche encore des influences du Dauphiné et déjà ourlé par celles de la Provence.

Dans un parc de 4 hectares, nous élevons une cinquantaine de porcs pour confectionner différents pâtés, caillettes, rillettes et saucissons.

Thym, sarriette, sauge, lavande, cassis : nous cultivons 6 hectares de plantes aromatiques en agrobiologie et produisons ainsi huiles essentielles, sels aromatisés, sirops...

Vous pouvez venir découvrir ce Vercors méridional en cheminant avec l'un de nos ânes ou en séjournant dans notre studio paysan.

Vous pouvez aussi nous rencontrer le temps d'un casse-croûte à la ferme ou d'une visite.



*"Par ses vertus, pour sa bonté ;
Le lard a forgé ma santé,
et je dois, en vérité,
plus au porc qu'à la faculté"*

Fontanelle

La Visite

Découvrir les porcs :

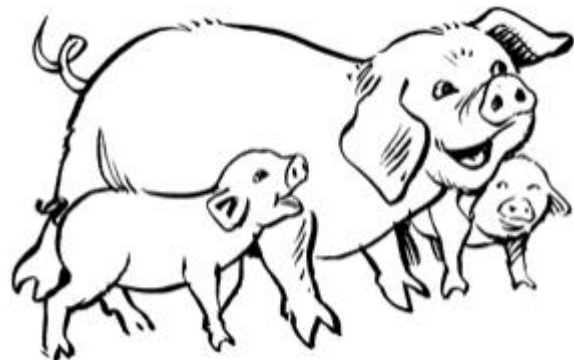
- Reproduction, alimentation, habitudes de vie, mode d'élevage, installations et transformation.

Sentir, goûter et reconnaître les plantes aromatiques :

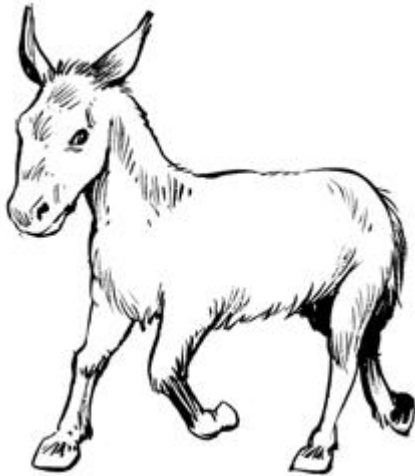
- Conduite de culture en agrobiologie, découverte des outils et de la distillation, jeu de reconnaissance des huiles essentielles.

Rencontrer Cadinot, Basile, Johnny et les autres ânes :

- Tout en les brossant, apprendre les consignes de sécurité, la reproduction, l'alimentation, les soins puis partir en promenade.



Les ateliers éducatifs.



Les différentes productions, les prestations que nous proposons pourront être le support d'activités et d'expériences diverses, adaptées aux capacités des personnes accueillies.

Le programme de la visite et les ateliers d'animation sont à préciser avec l'enseignant ou l'animateur avec la possibilité d'aborder d'autres thèmes.

L'Elevage de Porcs

Devant le parc de reproduction

- Découvrir le cycle de la reproduction
- Identifier les bruits et les odeurs des animaux
- Comparer l'élevage intensif et l'élevage extensif
- Reconnaître les céréales de manière tactile ou visuelle
- Calculer et distribuer des rations
- Reconnaître les outils : aplatisseur, germoir, chaudière

Les plantes aromatiques

Au jardinet des simples

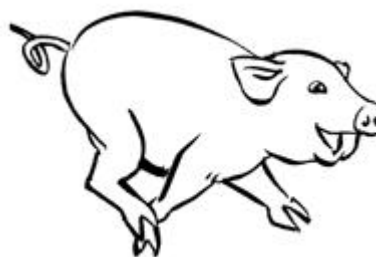
- Découvrir les plantes aromatiques : odeur, texture, forme de la plante
- Reconnaître les outils de culture : planteuse, griffon, bineuse
- Jeu d'association "plante et nom"
- "Jeu de kim" des odeurs d'huiles essentielles
- Distiller d'une plante

Devant le parc de reproduction

Avec les ânes

- Sur le chemin du parc à cochon
- S'orienter
- Découvrir la géologie du Vercors : calcaire, ravins, trajet de l'eau
- Lire une carte
- Observer le paysage
- Cueillir et reconnaître des orchidées

Les possibilités aux alentours.



- Baignade (10 km)
- Golf (12 km)
- Randonnée sur le Vellan :
point de vue exceptionnel
- Canyon des Gueulards
- Chute de la Druise
- Centre de Vacances "L'éterlou" : 120
lits, agréé pour recevoir des groupes
et des classes

Ferme de l'Epicurie
Béatrice Mee - Gilles Recoche

La Blache - 26400 Plan de Baix - Tél/Fax : 04 75 76 46 83
E-mail : epicurie1@libertysurf.fr - Site : fermedelepicurie.site.voila.fr

16H « Miel Giron » exploitation agricole en apiculture.