

Présentation des formations des AFOCG autour des circuits courts :

AFOCG Tarn et Garonne : « Cultivez l'incertitude, osez travailler votre stratégie d'entreprise » avec Cécile agricultrice et Dominique animateur. Formation de 2,5 jours sur 1 mois et demi, avec un groupe de 7 personnes.



Cette formation est l'objet d'une réunion avec soi-même et de redonner du sens aux décisions prises. Cécile précise : « on est passionné, mais tout ceci est altéré par beaucoup de choses comme les aléas climatiques ». « On doit prendre conscience que l'on est des chefs d'entreprise ».

Les outils utilisés sont :

- Le rétroviseur : frise historique avec une courbe. Le groupe d'agriculteurs se positionne en tant que spectateur de soi-même et de son exploitation. La frise est confiée à un binôme qui va exprimer les points négatifs et les points positifs qui apparaissent. Le but étant de se réapproprier les contraintes qui ont menées la personne là où elle est.
-
- La montgolfière : autour de cette montgolfière, on rapporte tous les intervenants extérieurs à l'exploitation qui ont pu la déstabiliser (PAC, embargo, grippe aviaire, cash investigation...). La question se pose de comment s'y retrouver de manière durable ?
-
- Référentiel d'orientation : Cécile précise qu'ils ont du « chercher nos propres fondamentaux, nos objectifs personnels et professionnels, et répondre à la question pourquoi ? Pourquoi je cherche à atteindre cet objectif ? pourquoi cet objectif ? ». Ils ont ensuite fait un inventaire des objectifs de chacun en groupe.
-
- Pour chaque membre du groupe, les autres renvoient des idées pour répondre à la problématique de chacun. Ca fuse dans tous les sens, c'est une émulsion d'idées. Quand la source est tarie, on reprend les fondamentaux de la personne, et on met en relation avec les idées données de manière collective puis de manière personnelle.
-
- Plan d'action : pour Cécile cela lui a révélé « que je m'acharnais sur mon exploitation mais que les réponses étaient aussi ailleurs ». Elle a réorienté son exploitation fait un bilan de compétence, elle est maintenant également salariée et commerçante.
-

Ne pas attendre d'être en crise pour suivre ce genre de formation, ce travail peut être refait régulièrement.



AFOCG Mayenne : « Gérer son temps et organiser son travail en circuit court » avec Agnès et Christophe couple agriculteurs et Marie animatrice. Formation de 2 jours, avec un groupe de 12 personnes.

Le couple de maraicher est installé sur 7 ha dont 3000 m² de serre depuis 20 ans. Ils commercialisent sur les marchés pour un chiffre d'affaire de 60%, en amap depuis 5-6 ans pour 20% du CA, en paniers pour des particuliers via un site internet « Déclic au potager » pour des paniers hebdomadaires de 25€ pour 20% de leur CA.

Le besoin de la formation a émané du fait que : le département est laitier et chacun est très isolé dans son système. Ils ont souhaité se retrouver tous autour d'une table pour poser des problématiques similaires.

Les outils utilisés sont :

- Prise de connaissance
- Photo-langage avec la « représentation du travail »
- Autodiagnostic de l'organisation du travail (ferme, famille, commercialisation, transformation) : en analysant qu'est ce qui fonctionne ou pas dans l'organisation de l'exploitation. Le couple maraicher exprime qu'ils ont vite mis le doigt sur les points faibles de l'exploitation.
- Décision de changement et mise en commun avec le groupe
- Gestion du temps
- Parabole des gros cailloux : quels sont les gros cailloux de ma vie ?
- Travail sur l'identification des moments de pertes de temps sur des post-it.
- Jeux de rôle : apprendre à dire non
- Plan d'action : nouvelle demande de formation sur chiffrer en analysant combien je gagne pour ce que je travaille par lieux de commercialisation. Le couple de maraichers a réorganisé ses tournées, ils ont refait leur site internet*, ils ont acheté un tracteur.
-

*Site internet : ils mettent à jour leur site tous les lundis soirs et envoient une newsletter aux clients. Les clients ont 3 jours pour commander (jour de récolte). Il y a plusieurs points de dépôts pour venir chercher sa commande. Panier réalisé à la demande mais pour un minimum de 10€.

Le site internet a été fait par « Panier Local » à Nantes. La personne qui réalise les sites internet ne travaille que sur les sites internet en circuits courts. Abonnement de 60€/mois et 300€ pour la création.

Intervention de Jacques Mathé :

On peut essayer de se faire un listing des bonnes astuces pour gagner du temps : mettre tous les fromages au même prix ou encore sur les marchés, ne plus peser mais payer au contenant.



AFOCG Loiret : « Produire et transformer ses produits à la ferme en calculant la rentabilité de son projet ».

La formation a permis d'évaluer les coûts de production de chaque atelier : production, alimentation, transformation, commercialisation. La question était : comment fixer son prix de vente ? et savoir pourquoi on vend à ce prix-là ?

La formation a permis de fixer un prix de vente par rapport aux constantes de dépenses mais aussi par rapport à des variables, à savoir je veux augmenter mon revenu, je le fais varier pour établir un nouveau prix de vente.

Intervention de Jacques Mathé :

La matrice des gains est un outil très intéressant. Il est important d'intégrer également la part de risque dans le coût et d'y ajouter son propre curseur : quel est mon rapport à ce prix ? Est-ce que ce prix répond à mes valeurs ?

AFOCG du Pays Basque : « IDOKI ». Association de producteurs.

Le but d'Idoki est de faire de la promotion commune pour que chacun puisse continuer individuellement sa propre commercialisation. Les 3 fondamentaux de cette association sont « je produis, je transforme, je vends ». De là, découlent des cahiers des charges propres à la marque. Un des grands buts de ce groupe de producteurs est de limiter la production dans une démarche collective, pour qu'il y ait de la place aux jeunes et de plus en plus de jeunes qui s'installent. C'est une organisation de producteurs pour les producteurs.

Intervention de Jacques Mathé :

En France, il y a un problème de relationnel à l'argent, nous sommes complexés par rapport à la valeur de l'argent. La démarche américaine est complètement décomplexée. L'américain est extrêmement fier du produit qu'il fait, il n'a pas de blocage face au prix.

Modèles américains intéressants :

- « spin farming » : modèle en zone urbaine pour contourner le problème de l'accès au foncier. On utilise la zone pavillonnaire d'un voisin, pour faire son potager chez lui.
- « small scale farming » : avec le modèle de la permaculture de Jean Martin Fortier sur l'exploitation « les Jardins de la Grelinette ». Il travaille sur la technicité, l'organisation du travail, la portabilité et la pénibilité. Son modèle répond au principe de casser les coûts de structure. Un autre exemple serait « La ferme aux petits oignons » située au nord de Montréal avec 120 jours de non gel par an.

AFOCG du Puy de Dôme « Tester son système de commercialisation pour choisir ».

Ils ont calculé leur temps de travail par atelier et les coûts de commercialisation.

AFOCG de l'Ain « Analyser l'activité de son point de vente collectif ». Formation de 3,5 jours. Cette formation a été mise en place suite à la demande d'un magasin collectif de 19 producteurs « Terre d'Envie ». Le président de l'époque voulait faire en sorte que tous les collègues arrivent à se tirer un revenu. Faut-il vendre plus ? Rester dans la même situation ? Autre ? Ils ont fait appel à l'AFOCG pour faire une expertise au niveau des producteurs de cette association.

L'objectif était de faire un bilan du point de vente, comprendre la part des ventes de chacun des producteurs dans le collectif et faire des études économiques des exploitations. Les enquêtes ont été restituées à chacun et il y a eu un temps de parole de chacun en groupe pour s'exprimer et échanger. Ils ont ensuite définis des pistes d'action pour augmenter la satisfaction de chacun via l'outil PPCO :

- Plus : qu'est qui est satisfaisant dans le point de vente collectif ?
- Potentiel : que peut-on mieux faire ?
- Crainte : qu'est ce qui me fait peur ou ne me satisfait pas ?
- Option : en petit groupe, ils ont cherché à transformer la crainte en piste d'action.

Ils ont ainsi fixé les objectifs à atteindre et les ont mises en place.

Intervention et conclusion de Jacques Mathé :

De manière globale, comment réussir un projet de production fermière :

- Une idée
- Une expertise : mettre en relation l'idée et la faisabilité
- Cultiver, cuisiner confronter
- Gérer sa croissance : calibrer le projet
- Qualité du business plan
- Fixer le bon prix
- Choisir le/les circuits adaptés « le bon produit, au bon endroit avec la bonne personne »
- Soigner le mix marketing : visuel et praticité
- S'organiser pour ne pas étouffer
- Piloter au quotidien avec des repères et des indicateurs