

CONSEIL STRATEGIQUE

Témoignage de Carole, conseillère Chambre d'agriculture Savoie Mont-Blanc

➤ **Si tu devais décrire le conseil stratégique en quelques mots ?**

Je dirais que c'est un accompagnement qui sert à clarifier un projet d'entreprise à partir d'une situation floue, confuse, stagnante de type « on tourne en rond ». Il s'agit de permettre aux agriculteurs de sortir de cet état, d'ouvrir le champ des possibles, de se remettre en mouvement dans un projet avec une vision plus nette de l'avenir.

➤ **Tu assures ce conseil depuis combien de temps ?**

Le premier accompagnement, c'était il y a 6 ans. C'est un conseil global, un travail de fond et complet. Et à chaque fois, un nouvel engagement. Il s'inscrit sur plusieurs mois avec des étapes qui nécessitent des temps de maturation pour l'exploitation. Je reste très impliquée au fil de ce processus parfois long ou parfois plus rapide selon la situation de départ et la réactivité des agriculteurs. Je vois l'évolution au fil des visites, comment chacun avance et comment les scénarios se dessinent.

➤ **Comment aborder une nouvelle demande de conseil stratégique ?**

A chaque fois par une page blanche ! Je questionne les attentes des agriculteurs et des agricultrices. Ce sont eux qui sont au cœur du projet. Mes connaissances, mes compétences sont là mais ce n'est pas ma position d'expert qui est au centre, c'est bien eux ! Avec ce qu'ils souhaitent et en partant de là où ils sont. Bien sûr, certains ont tout de suite des idées ou des moyens très précis. On garde ces idées mais d'abord on définit les motivations et les attentes. Ensuite on avance sur les solutions possibles via des scénarios.

➤ **Quelles sont les compétences essentielles pour ce type de conseil ?**

Les compétences technico-économiques certainement mais la motivation reste essentielle. Il faut cette capacité à permettre aux personnes d'avancer. Les sentir alignées et sûres dans les orientations qu'elles prennent. Je suis là pour rendre les scénarios concrets, chiffrables, chiffrés et surtout résilients. Clairement, avec les collègues que je mobilise si besoin, l'objectif est de proposer des scénarios qui résisteront aux aléas (augmentation de charges, sécheresse, baisse des prix...). On ne travaille pas au centime près. On travaille pour assurer la pérennité et la viabilité des scénarios possibles. Et surtout... on ne perd pas le fil rouge : la cohérence par rapport aux attentes de départ. Nous sommes garants du cadre, de la structure nécessaire pour avancer et aboutir.

➤ **Qu'est-ce qui fait la force des conseillers Chambre d'agriculture ?**

C'est déjà notre profil de conseiller d'entreprise avec une prise en compte globale des aspects techniques, économiques et humains. Notre force c'est notre référentiel technique et économique. Il est mis à jour en permanence avec de nombreuses données toutes filières.

Et il est spécifique à notre réseau Chambre d'agriculture. Ce sont des références fiables et essentielles pour la valeur ajoutée de notre conseil. Sans compter qu'on travaille en lien étroit avec les conseillers spécialisés par filière ou thématique. On peut être performants sur tous les systèmes autant pour un projet de poules pondeuses, d'élevage caprin ou sur le choix d'un débouché commercial...

➤ **Quels sont tes secrets, astuces, conseils... pour assurer pleinement cette mission de conseil ?**

Il faut accepter de se laisser surprendre par ce qu'on entend, rester ouvert pour permettre l'expression de toutes les possibilités. Et c'est tout aussi important de pouvoir confronter les agriculteurs à leurs contradictions, incohérences ou ambiguïtés. Nous agissons avec bienveillance toujours pour permettre d'atteindre une cohérence maximale.

➤ **As-tu souvenir d'une situation pour laquelle le conseil stratégique a permis d'aboutir à des choix surprenants... ?**

Ah oui ! Dans l'objectif d'intégrer sur l'exploitation à très court terme un neveu fromager alors qu'il n'y avait pas encore de place dans la structure, l'idée initiale était de transformer trois fois par semaine. En définitive, c'est un atelier porcin qui a vu le jour. D'un côté une forte motivation d'un des associés avec une fibre commerciale en sommeil et, de l'autre, un neveu qui ne souhaitait plus fabriquer... Et avec plusieurs années de recul, l'élevage marche très bien.

➤ **Quels sont les principaux bénéfices de ce conseil pour les agriculteurs ?**

Mes constats c'est qu'ils gagnent en cohérence, en motivation et en confiance en eux. Leurs choix d'évolution ont du sens. Et en plus, ils gagnent du temps et de l'argent !