



Je pilote mon entreprise

LE CONSEIL D'ENTREPRISE à LA CHAMBRE D'AGRICULTURE



Jean-Marc Renaudeau
Secrétaire à la Chambre d'Agriculture
des Deux-Sèvres

Le conseil d'entreprise à la Chambre d'Agriculture vise à accompagner les agriculteurs depuis la création jusqu'à la transmission de l'entreprise. Dans un contexte économique tendu et fluctuant, la préoccupation principale des exploitants est d'imaginer l'avenir de leur entreprise. Les besoins des agriculteurs évoluent selon notre enquête vers une meilleure connaissance des contextes économiques et réglementaires. Ils recherchent du conseil en stratégie pour pérenniser leur entreprise.

L'appui des conseillers d'entreprise qu'il soit économique, social, juridique, s'inscrit dans une approche globale de l'exploitation qui place l'agriculteur au cœur du système. Il s'agit d'améliorer la performance de l'exploitation, concilier les choix professionnels et personnels et anticiper pour gérer l'avenir.

Cette publication permet de faire le point sur les services proposés par la Chambre d'Agriculture avec les nouveautés.

Notre ambition est de répondre aux attentes des agriculteurs en leur proposant une gamme de services adaptée à leurs besoins pour les accompagner dans la gestion de leur entreprise en toute autonomie.



Les services de conseil en entreprise sont mis en place depuis de nombreuses années à la Chambre d'Agriculture : étude de projet, installation, étude économique, conseil sociétaire, conseil foncier, ...

D'autres voient le jour selon l'évolution des besoins des exploitants, comme le conseil patrimonial, le diagnostic commercial, le conseil stratégique, le conseil en ressources humaines.

Les besoins des agriculteurs en conseil d'entreprise : Enquête

Dans une dynamique de développement et d'innovation en matière de conseil d'entreprise, la Chambre d'Agriculture a mené l'enquête en 2010 auprès de 92 exploitants.

Il s'agissait d'identifier leurs besoins en matière de conseil et de définir les modalités des activités à mettre en place.

Si les exploitants enquêtés apparaissent relativement bien informés, ils sont généralement préoccupés par l'évolution des prix de vente des produits et la fluctuation des marchés.

90 % d'entre eux réfléchissent à l'avenir de leur exploitation en imaginant des agrandissements mais aussi en se diversifiant.

La plupart ne pense pas à la succession puisqu'ils ne sont que 16 % à avoir plus de 55 ans mais ces derniers ont des besoins de conseils sur la transmission, les revenus à la retraite...

Un besoin de conseil en stratégie pour faire des choix, anticiper et prévoir, s'est fait ressentir ainsi que sur le conseil en ressources humaines et le conseil commercial.

Si le conseil en patrimoine doit être, pour la majorité des enquêtés, un conseil individuel et confidentiel, parce que propre à chaque exploitation, les formations collectives sont plébiscitées pour les conseils en stratégie, le conseil commercial et le conseil en ressources humaines.



Le Conseil d'Entreprise : du développement...

Le conseil juridique, social et fiscal pour : maîtriser les prélèvements fiscaux et sociaux, garantir un statut au conjoint, sécuriser le foncier...

Les conseillers juristes proposent :

- l'étude de faisabilité sociétaire sociale et fiscale pour optimiser la structure juridique et le statut des personnes, protéger le patrimoine personnel, optimiser les prélèvements fiscaux et sociaux, améliorer le statut du conjoint. Les conseillers travaillent avec l'agriculteur afin de trouver le meilleur rapport entre les prélèvements versés et les contreparties attendues et améliorer le revenu.
- le conseil sociétaire accompagne les exploitants dans la mise en œuvre des choix de sociétés. Les actes juridiques sont rédigés en partenariat avec un cabinet d'avocats. Les conseillers sont compétents sur tous types de sociétés : GAEC, EARL, SCEA, SARL, SEP, EIRL...
- le conseil foncier : un juriste spécialiste du statut du fermage accompagne les propriétaires ou fermiers dans la réalisation des baux. Il propose ses conseils lors de permanences sur l'ensemble du département.



Corinne Dauté - Conseillère juriste

Le conseil économique pour : la performance de l'entreprise, le niveau de revenu, anticiper et réfléchir les investissements...

Les conseillers d'entreprise proposent :

- l'étude des coûts de production et du prix d'équilibre : comment mieux maîtriser les coûts pour équilibrer le budget et augmenter les revenus ;
- en cas d'investissement et/ou de changement de système de production : l'étude économique et financière pluriannuelle vérifie l'adéquation entre le projet, la performance de l'exploitation et l'évolution du contexte (PAC notamment) ;
- le budget de trésorerie : anticiper l'évolution de la trésorerie pour s'engager dans des actions préventives.



Le conseil relations humaines en société pour : anticiper les relations entre les futurs associés ; accompagner des situations relationnelles mal vécues ou mal maîtrisées.

Des conseillers formés en relations humaines interviennent en amont d'une association :
- quels sont les projets de chacun, quel est le mode de fonctionnement de chacun ?
- comment concilier les individus et le projet d'entreprise ?

Ils peuvent aussi intervenir au cours de la vie de la société pour optimiser le relationnel et l'organisation entre les associés.

Préparer la relation des associés

« La neutralité des conseillers est importante pour nous aider à trouver les points de convergences de nos projets professionnels mais aussi de nos projets de vie. L'approche des aspects humains dans la démarche nous a séduit » affirment les exploitants, Dominique et Louis-Marie Briffaud et Jean-François Falourd, du Gaec Bogâtine issu du regroupement de deux exploitations.

Ils se sont d'abord engagés dans un diagnostic de la situation avec la mesure des atouts et contraintes de chaque entreprise, les expériences de chacun en travail de groupe, les objectifs. Ils ont répondu ensuite chacun de leur côté à un questionnaire sur leurs objectifs, familiaux, professionnels, personnels.

« Il faut déterminer les valeurs communes qui poussent à s'associer, les résultats économiques ne sont pas suffisants » explique Véronique Trouvé, conseillère juriste.

« Le questionnaire nous a permis de bien mesurer toutes les contraintes à prendre en compte, toutes les incidences du projet, sur nos vies personnelles, notre famille, nos voisins, nos Cuma,... » assurent les associés.

Un entretien individuel avec la conseillère permet de préciser les expressions, les motivations des protagonistes du projet, avant une restitution collective et la décision finale.

Dans ce projet, Denis Bureau, salarié en formation BTS, a participé à la réflexion pour une future installation en remplacement d'un associé.



Le conseil en stratégie pour : accompagner l'évolution de l'exploitation

Des conseillers formés à la stratégie vous accompagnent lors des étapes-clés de la vie de l'entreprise pour :

- prendre les bonnes décisions en fonction des forces, des faiblesses, des menaces et des opportunités ;
- utiliser la gestion de projets pour mettre en œuvre les décisions et aboutir au résultat attendu.



... à l'innovation

Le conseil en patrimoine pour : anticiper le revenu à la retraite, mettre en place une stratégie sur la succession, optimiser les placements, augmenter les revenus

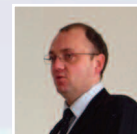


Jean-Jacques Dupont
Juriste Référent Départemental



Aujourd'hui le montant des retraites des agriculteurs est peu élevé, 800 euros par mois en moyenne selon les carrières et 400 à 450 euros pour un conjoint collaborateur. Pour faire face à la baisse du revenu en fin de carrière, les agriculteurs peuvent faire **fructifier le patrimoine** qu'ils possèdent comme par exemple le foncier, le capital d'exploitation, les bâtiments, ou même la trésorerie.

La gestion patrimoniale, c'est aussi préparer la transmission des biens, faire en sorte que la transmission ne coûte pas trop cher aux proches. On peut aussi protéger son conjoint en aménageant les régimes matrimoniaux. Même les couples non mariés peuvent prendre des dispositions pour protéger l'autre et l'entreprise. Un agriculteur peut aussi envisager une stratégie patrimoniale pour gérer l'impôt.



Sébastien Cauliez
Conseiller Juriste

Il faut se poser la question assez tôt, une fois la période d'installation digérée. Lorsque l'exploitation est en vitesse de croisière, on peut penser à constituer un capital pour préparer l'avenir.

Le conseil en commercialisation / analyse de la valeur pour : améliorer la stratégie commerciale, satisfaire et développer la clientèle, concilier satisfaction des clients et coût de production

Sur un marché concurrentiel, la capacité de l'exploitant à se différencier des autres et à être attractif pour le client, lui donnera un avantage compétitif durable.

Le conseil commercial peut porter sur l'usage du produit ou du service, sur des questions d'esthétique, sur la manière de se faire connaître aux clients potentiels, sur le suivi des clients... Il est nécessaire de trouver un équilibre entre la satisfaction du client vis-à-vis du produit ou du service, et l'ensemble des ressources qui assurent cette satisfaction.



**Pour réussir ensemble
votre projet**

L'entretien « Y Voir Clair » pour :

anticiper l'avenir et maintenir la performance de l'entreprise avec un plan d'action personnalisé



La complexité croissante des environnements (volatilité des prix, marchés mondiaux, multiplicité des réglementations, facteurs de transmissibilité de votre entreprise...) mais aussi les adaptations sur l'exploitation, ont amené la Chambre d'Agriculture à élargir l'accompagnement sur une offre singulière : **l'entretien Y Voir Clair**.

C'est un échange entre l'exploitant (mais aussi ses proches, ses associés...) et un conseiller formé à cet entretien. Si cette intervention est gratuite, elle n'en demeure pas moins sérieuse. L'entretien d'une durée d'une heure et demie, chez l'agriculteur, reste confidentiel et toutes les questions peuvent être posées. Le conseiller est à l'écoute des préoccupations et aidera à clarifier les questions et les attentes dans le but d'identifier les principales problématiques de l'entreprise (opportunités, risques, changements prévisibles...).

Il s'agit de dégager des enjeux forts qui sont transcrits dans un plan d'actions que l'exploitant a la liberté de déclencher.

Ce sont des préconisations « à la carte » garantissant les compétences à mettre en œuvre.

L'individualisation de la formation

Se former à son rythme, en regroupement et/ou depuis la maison avec un accompagnement personnalisé d'un conseiller.

La Chambre d'Agriculture propose des parcours de formation individualisés intégrant diverses modalités pédagogiques : regroupement, formation à distance via Internet, ateliers pédagogiques... Ces parcours permettent de prendre en compte les spécificités de chaque stagiaire et de proposer une formation personnalisée en fonction des objectifs, des niveaux de compétences et des impératifs (délai, disponibilités...).

Dans le cadre d'une formation, nous pouvons également proposer une prestation, un accompagnement individuel financé par Vivéa. Ces techniques s'appliquent, notamment, sur l'étude du financement d'un projet, l'étude de marché, la gestion du patrimoine, la commercialisation...



La Chambre d'Agriculture propose :

Des formations sur deux journées où juriste et banquier évoquent tous les aspects de la gestion du patrimoine.

Un conseil individuel pour construire la stratégie patrimoniale avec un bilan, des propositions d'optimisation, des solutions personnalisées et un suivi de la mise en œuvre.



NOTRE OFFRE DE FORMATIONS

- ▶ Maîtriser sa commercialisation avec le marché à terme,
- ▶ Transformer à la ferme : hygiène alimentaire et certification HACCP,
- ▶ S'initier ou se perfectionner en informatique en formation individualisée,
- ▶ Optimiser son patrimoine pour l'avenir,
- ▶ Créer ses outils de communication,
- ▶ Créer son local de vente, aménager son stand et capter sa clientèle,
- ▶ Préparer la transmission de son exploitation,
- ▶ Créer sa valeur commerciale, ...



Retrouvez les dates et lieux de stages sur le site www.deux-sevres.chambagri.fr

Outils d'épargne par excellence permettant de sécurité, revenu et transmission

**Chambre d'Agriculture des Deux-Sèvres
Maison de l'Agriculture - BP 80004 - 79231 Prahecq cedex
accueil@deux-sevres.chambagri.fr**

**Pôle Conseil d'Entreprise
05.49.77.16.50**