Quelle appropriation et traduction des savoirs agroécologiques dans le conseil au sein d'une grande coopérative ?

Robin Villemaine
AGROSUPDIJON - CESAER

Soazig Di Bianco
ESA – LARESS

Séminaire du Gerdal, 4 mai 2017, Paris

AGROSUP DIJON Institut national supérieur des sciences agronomiques de l'alimentation et de l'environnement

GROUPE ESA Nourrir le monde d'intelligences

Les dynamiques du conseil coopératif

- L'encadrement et le conseil coopératif s'est fondé sur une logique de **mutualisation/délégation de compétences** :
  - Approvisionnement en intrants
  - Commercialisation des productions (« prix moyen)
  - Recherche-développement
  - Prescription technique selon une logique de « coordination verticale » des filières (quasi-intégration ?)

- Dans ce cadre, le conseil est :
  - basé sur des « références » sûres
  - assurantiel, selon une logique de « service après vente »
  - « pédagogique », transmissif, de type expert à profane
  - surtout individuel (mais des outils et espaces de diffusion de masse)
  - payé d'office, car son coût est intégré aux prix des intrants (vente forcée)

Les dynamiques du conseil coopératif

- Des mondes agricoles qui se transforment
- Le constat d'une distanciation entre agriculteurs et coopératives

➔ Des pratiques qui sapent le modèle coopératif par la **ré-internalisation de compétences** au niveau de l'exploitation agricole et par la **constitution de collectifs concurrents** :

  – Groupements d'achat
  – Stockage à la ferme, vente sur les marchés à termes
  – Distanciation du conseil coopératif
  – Vente directe, circuit court…

Les dynamiques du conseil coopératif

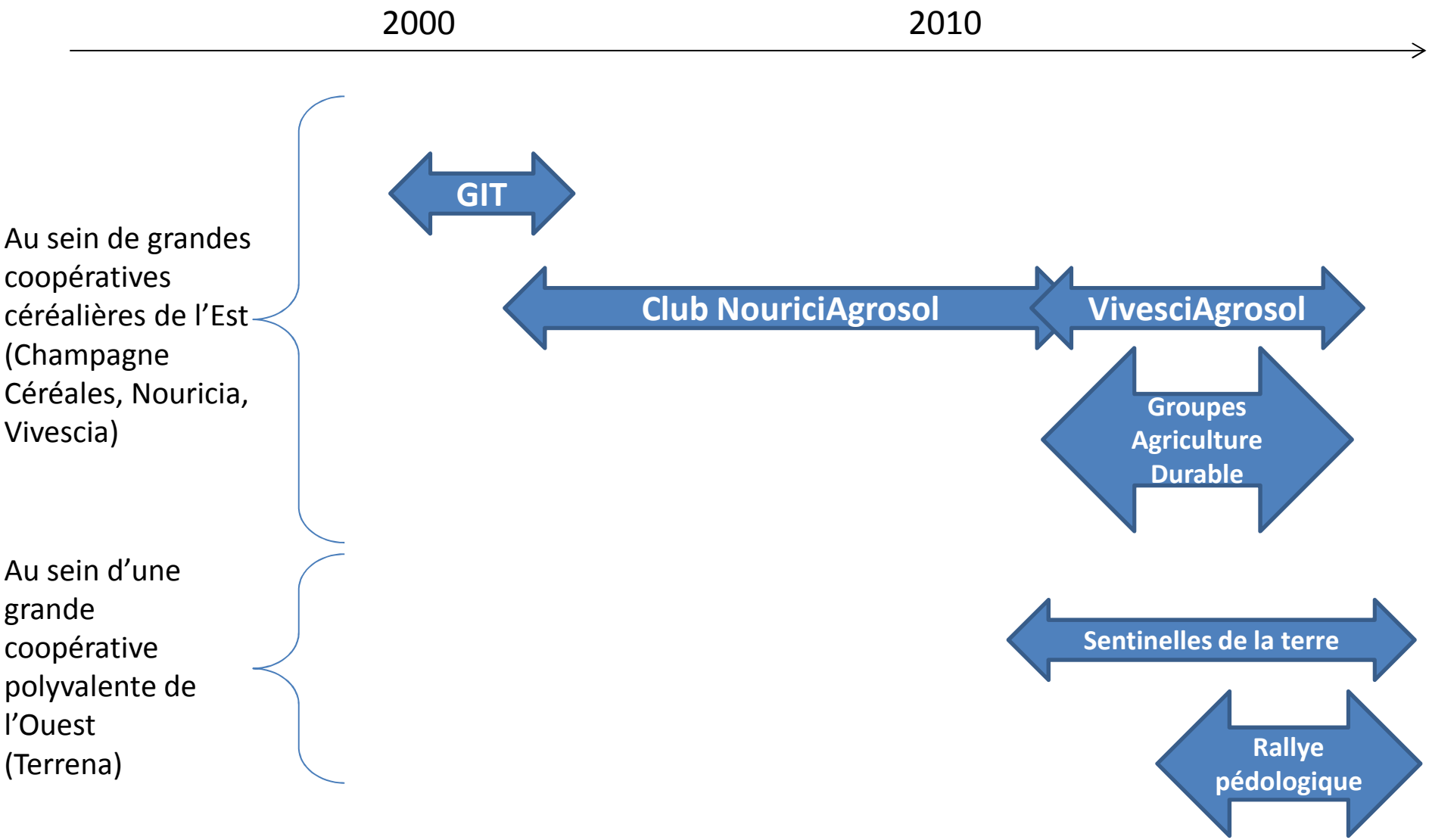
- Les coopératives se transforment pour défendre leurs parts de marché et cadrer les débats professionnels selon une logique de **marketing relationnel** :

  ➔ *Diversification des prestations en fonction de cibles marketing identifiées*

Approfondissement de la logique de délégation
- Développement d'OAD
- Prestations / conformité réglementaire
- Relation de service / technico-commerciaux

Accompagnement de la prise de distance
- Facturation dissociée intrants / conseil
- Référencement de produits incertains demandés
- Vente à prix ferme
- **Des méthodes d'accompagnement pour agriculteurs « techniques »**

Les démarches identifiées



Les « Groupes d'Innovation Technique »

Porteurs, enjeux	Thématiques	Fonctionnement	Bilan
Impulsée par • Commission technique • Responsable service agro **Rechercher des solutions à des problèmes rencontrés par les agriculteurs** **Explorer des thématiques d'intérêt**	Non labour (137 inscrits, 8 groupes) Limace (12 inscrits) Pulvérisation (50 inscrits, 2 groupes)	• **25 agri max** • **Volontaire** • **Base géographique** • **Adhérents** • **Adhésion payante (500 FF)** 3 à 5 réunions par an : - Salle - Parcelle, exploitation - Une réunion annuelle au siège avec intervenants extérieurs	•Faible participation, mais satisfaction des présents • Volonté de poursuivre sur plusieurs années, approfondir dimension économique. •Des attentes de recettes non satisfaites •Difficulté d'animation •Des techniciens qui ont beaucoup appris •Des agri qui critiquent un straégie de collecte d'info pour la coop **Reconduit un an pour le non labour puis abandon au profit d'une conférence annuel de haut niveau avec intervenant extérieur (Réunion d'Innovation Technique)**

NouriciAgrosol - VivesciAgrosol

Porteurs, enjeux	Thématiques	Fonctionnement	Bilan
Président de la coopérative, vers 2000 **Réduire le temps des chantier et réduire les charges par le non labour** **Enjeux de durabilité** Faire de la technique hors de toute considération commerciale, afin de **capter de nouveaux adhérents**	Agriculture de conservation des sols (non labour, semis direct, couverts végétaux, équipement…)	Après une phase initiale gratuite, mise en stand by, puis réactivation en 2005 sous la forme d'un Club payant ouvert à tous (même non adhérents) Coordination par un technicien spécialisé en machinisme qui vise à **promouvoir le débat et apport d'expertise** **Plusieurs rendez-vous annuels sur le terrain** (profils de sol, visite de parcelles, discussion autour d'équipements) selon un protocole stabilisé **Une réunion annuel en salle** en hiver	**Temps d'apprentissage pour savoir comment fonctionner** **Institutionnalisé** **Des interrogations liées au ralentissement de la dynamique** (peu de nouveaux adhérents, agri qui disent avoir fait le tour…) et à la **difficulté d'une animation sur un très large territoire géographique**

Le « Rallye pédologique »

Porteurs, enjeux	Thématiques	Fonctionnement	Bilan
Impulsé 2013 par un agronome passionné, avec 4 conseillers en appui **Constat que les agriculteurs ne comprennent pas leurs sols et sont demandeurs de formation** **Enjeux marketing :** promouvoir produits et services de la coopérative (analyse de sol…)	Profil de sols reconnaissance des vers de terre Fonctionnement physico-chimique, vie du sol…	**Démarche « pédagogique », transmissive** : un expert forme des novices En groupe autour de profils de sol. Temps convivial. Des **débats, discussion *off*** mais sans qu'il y ait une réflexion sur l'importance de l'intensification des dialogues Gratuit, ouvert à tous, même non adhérents	**Demande surtout où céréaliers et où pas d'autres groupes actifs (concurrence)**

Les Groupes Agriculture Durable

Porteurs, enjeux	Thématiques	Fonctionnement	Bilan
Administrateurs, coopératives **Exploration technique par la « crème de la crème », invention de l'agriculture durable** **Accompagner le changement pour la mise en conformité d'agriculteurs signataires de contrat Respect'In**	Agriculture durable… Par exemple : - réduction des GES, Non labour, désherbage mécanique, engrais organique, réduction des phyto…	Une démarche de groupe, réfléchie avec l'**appui du Gerdal** **Adhérents signataires de contrats Respect'In** (coopérateur fidèle) Réunions à 30 max Animées par référent agro En salle : - **Présentation / Coop** - **Brainstorming** Des agri ambassadeurs de la démarche	Après un an, **mise en stand-by** Volonté de reprise par coop, mais **flop : les agriculteurs ne se sont pas inscrits…**

Les « Sentinelles de la terre® »

Origine/porteur	Thématiques	Fonctionnement	Bilan
• Administrateurs **Identifier et promouvoir des pratiques AEI** **Améliorer l'image de l'agriculture, promouvoir la coopération et la marque La Nouvelle Agriculture**	• Sécurisation des installations • Écoconduite • Agronomie : mélanges variétaux, couverts végétaux ; • Zootechnie : vaccination, biocontrôle, ration, analyse de fourrage, prévention d'épidémies…	Sélection **d'ambassadeurs de la coopérative** : - Élite technique - fidélité commerciale **Expérimentations négociées** entre l'agriculteur « Sentinelles » et le service agronomie Adossées à la **marque verte** « La Nouvelle Agriculture » **Une conception du changement de type diffusionniste, du leader vers la masse, par mimétisme** **Pas de dimension de groupe, mais moins « top-down »… mise en scène de l'agriculteur comme innovateur citoyen**	**?**

Conclusion

- **Des méthodes aux visées multiples :**
  - **Exploration technique pour l'innovation (pas seulement visées agroécologiques)…**
  - **Captation de la clientèle / rôle de vitrine**, avec des agriculteurs ambassadeurs (coopérateurs fidèles, innovants et reconnus), **offre d'une identité valorisante** (coopérateur fidèle, innovant, citoyen)
  - **Cadrage des débats, rappels des enjeux (rendements)**
- **Des fonctionnements divers, mais :**
  - **Tension entre une posture pédagogique / une posture d'animation**
  - **Une sociologie du changement surtout diffusionniste :** élite (porte-parole) / suiveur / réfractaires
- **Institutionnalisation difficile** (sauf en agriculture de conservation des sols) ;
  - Intérêt des salariés ?
  - Intérêt des agriculteurs ? Concurrence d'autres réseaux ?
  - Légitimité au sein de la coopérative de démarches bénéficiant à un nombre restreint d'adhérents bénéficiaires de contrats avantageux ?