

***2e partie: la séparation vente conseil en France et à l'étranger:
analyse et éléments de comparaison.***

La séparation vente conseil en France: état des lieux

- ❑ La séparation est maintenant effective et la plupart des organismes de distribution, coopératives et négoce ont choisi la vente. Des structures coopératives, notamment EURALIS et coop de BUZET ont fait le choix stratégique du conseil
- ❑ Chambres d'Agriculture et Conseillers indépendants sont prêts à accompagner les agriculteurs pour le conseil stratégique et opérationnel. Au niveau des Chambres se pose la question des ressources supplémentaires nécessaires pour délivrer un conseil stratégique.
- ❑ Selon les parties prenantes, la séparation vente-conseil pose des questions essentielles en matière de responsabilité.
- ❑ Le cas des cahiers des charges des productions sous contrats est également à clarifier.
- ❑ Les besoins de conseil stratégique sont particulièrement importants à certaines étapes des exploitations agricoles, démarrage et réorientation majeure, le conseil stratégique permettant de poser les bonnes questions.

La séparation vente conseil en France: état des lieux

- Réflexions générales:
 - Formation: il y a de plus en plus un manque de formation important sur les aspects techniques du métier d'agriculteur.
 - Rappel sur la différence entre conseil et information: le conseil c'est à la fois le diagnostic le traitement de l'info et la définition d'un plan d'action.
 - La diversité des productions agricoles nécessite une prise en compte des contraintes spécifiques et des réalités du terrain
- Produits Phytosanitaires:

Les études réalisées sur le champ des possibles en matière de réduction des consommations de phytosanitaires montrent que les changements de pratiques peuvent jouer pour 30 à 40 % de réduction, et qu'au-delà c'est une complète reconception des systèmes qu'il faut envisager.
- Pour le constat d'EGALIM, a été omise la diminution de consommation des phytosanitaires qui a commencé dès les années 90s. (-57% de tonnages consommés entre 2000 et 2019, source Phyteis)

La séparation vente conseil en France: état des lieux

- Phytosanitaires: La période des recettes est révolue, c'est maintenant l'approche holistique qui prévaut, ce qui nécessite apprentissage et expertise. Les changements de systèmes doivent se raisonner globalement sur un territoire: une évolution des rotations avec introduction d'une nouvelle culture par exemple.
- Le pas de temps pour des changements de système est à bien prendre en compte, il est important.

La séparation vente conseil en France: état des lieux

- Questions clé:
 - Comment capter les besoins du terrain?
 - Est-ce que le profil des formations agricoles est adapté ?
 - La dichotomie conseil stratégique/conseil opérationnel est-elle pertinente ?
 - Comment le modèle économique des distributeurs va évoluer ?
 - On peut se demander si la baisse de compétitivité de l'agriculture française n'est pas liée à une dégradation du niveau du conseil par rapport aux besoins nouveaux ?
 - Quels indicateurs de performance pour les conseillers agricoles?