

Photo AL



Il y a quelques années, la crise de la vache folle a plongé certains exploitants dans la détresse. Dans ces cas extrêmes, les conseillers agricoles doivent, en plus de leurs compétences, faire preuve d'un véritable soutien psychologique.

Conseiller agricole Au-delà de la technique, une forte dimension humaine

Les bouleversements du monde agricole au XX^{ème} siècle ont entraîné d'importantes évolutions de l'offre de service aux agriculteurs... et une multiplication de leurs demandes. Les pratiques ont changé, il faut désormais répondre à la fois aux attentes des marchés et de la société. D'où la nécessité, avant tout, d'un contact de proximité. C'est la mission centrale du conseiller agricole.

Conseiller agricole ? L'appellation recoupe aujourd'hui une large panoplie d'emplois. Aussi bien dans le secteur public, semi-public (chambres d'agriculture, centres de gestion, ADASEA¹), que dans le secteur privé (entreprises commerciales en alimentation du bétail, semences, matériels, banques). Partout, il s'agit d'accompagner les agriculteurs dans les techniques et méthodes de production, l'organisation du travail dans l'élevage, les champs, mais aussi au bureau, la gestion de projets d'adaptation et de développement de l'exploitation.

Dans les années 80, le conseiller agricole d'une chambre d'agriculture ou d'un centre de gestion avait pour rôle de donner une prescription technique ou économique à l'agriculteur : l'utilisation d'un pesticide, la conduite d'un élevage, le suivi de la comptabilité. Parallèlement, on a commencé à appréhender l'exploitation dans son ensemble et à étudier l'articulation entre les différentes activités : par exemple, créer et développer un nouvel élevage sur la ferme. Aujourd'hui, on parle de développement durable et le conseiller se fait visionnaire en s'orientant vers la prospective... pour transmettre des conseils qui vont perdurer dans le temps. L'agriculteur n'attend plus de se voir délivrer un savoir. Il souhaite se former, échanger des points de vue, être partie prenante dans les décisions qui lui permettront de

pérenniser et développer son activité dans le respect de son environnement familial, social. Faire émerger le projet d'un agriculteur, l'accompagner pour construire ou reconstruire une exploitation, tel est le rôle du conseiller de nos jours. Il a donc une mission d'aide à la décision.

Une exploitation de 45 hectares peut-elle vivre désormais ?

Sur le plan économique, le conseiller agricole peut être amené à construire, avec l'agriculteur, un projet de réorientation de ses activités (par exemple abandonner telle culture au profit d'une autre) ou le renseigner sur les aides financières de l'Union européenne ou de l'Etat et les démarches à entreprendre pour y accéder. Dans un contexte où les nouvelles exploitations s'agrandissent à toute allure au détriment des petites structures, l'un des conseillers que nous avons rencontrés anime une commission de 14 producteurs en viande bovine qui réfléchissent à la question : une exploitation de 45 hectares peut-elle vivre désormais ?

Parallèlement, l'aspect social prend une dimension très importante. Le conseiller peut ainsi accompagner l'exploitant sans successeur dans la recherche d'un repreneur pour parvenir à une reprise orientée vers une installation viable. Viable sur un plan financier, mais également du point de vue humain. Car

réussir une reprise, c'est aussi transmettre un savoir à un jeune qui choisit le métier d'agriculteur, opte avec sa famille pour un certain mode et un certain cadre de vie.

Enfin l'environnement acquiert ses lettres de noblesse : préservation du paysage, entretien d'un territoire, protection des ressources naturelles. Le conseiller informe les agriculteurs sur les textes et les directives environnementales, individuellement et collectivement. Il les motive pour participer au développement local. A ce stade, il se situe non seulement dans les chambres d'agriculture, instituts techniques et autres organismes agricoles, mais également dans les groupes de décision au sein des institutions publiques territoriales : communautés des communes, maisons de pays, parcs naturels régionaux.

Pour s'y préparer, le terrain avant tout !

Tous s'accordent à le dire, le climat de confiance, la qualité de la relation qui s'instaurent au fil des mois sont indispensables à la réussite de la mission du conseiller. Travail difficilement quantifiable, certes... Les conseillers doivent rendre des comptes aux organismes dont ils dépendent et qui les financent... mais, travail unanimement reconnu par le monde agricole et réalisé en synergie avec les différents acteurs.

Pour s'y préparer, le terrain avant tout ! En effet, si les professionnels

interviewés dans cette enquête déclarent que la formation généraliste qu'ils ont reçue au Groupe ESA répond aux exigences de base nécessaires à la compréhension de la diversité, la complexité et les enjeux de l'exploitation, c'est l'expérience qui prévaut dans la gestion des relations humaines.

Bénédicte Chopin

1 Association départementale pour l'aménagement des structures agricoles



Photo J.V.
Travail de terrain pour Jérôme Vandame du Comité de Coopération avec le Laos, en compagnie d'un enseignant et d'un stagiaire

Même au Laos...

Jérôme Vandame, sorti de l'ESA en 1989, est basé depuis trois ans et demi à Vientiane comme conseiller technique au sein d'un organisme français, le Comité de coopération avec le Laos. Son rôle consiste notamment à apporter un appui scientifique et pédagogique aux enseignants d'agronomie de la faculté d'agriculture (Université nationale du Laos) pour adapter leur enseignement aux besoins des techniciens et agriculteurs du pays et pour leurs travaux de recherche. Il doit également les inciter à aller observer sur le terrain les systèmes de production des différentes provinces du pays et identifier les besoins en compétences et savoir-faire agricoles.

Plus qu'un métier, une passion

Conseiller agricole est un des métiers qui, dans la multiplicité de ses facettes et de ses niveaux de responsabilité, caractérise le mieux les débouchés de nos programmes de formation : BTS, Agricadre, ingénieur.

« C'est un métier très enrichissant alliant travail de terrain et relationnel », confie Elisabeth Baudry, ingénieure ESA diplômée en 2000. Conseillère en agriculture biologique à la Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres pendant quatre ans, elle assurait le suivi de dix fermes, la mise en place d'essais en grandes cultures, du conseil individuel et l'animation de groupes.

« Le conseiller est un catalyseur favorisant la maturation et la concrétisation d'un projet », déclare Pierre-Marie Guichoux². BTS puis Ingénieur ESA en formation continue, diplômé en 1992, il est devenu conseiller à l'ADASEA¹ de Vendée. Son rôle consiste à mettre en relation des exploitants sans successeur ou en recherche d'associés avec d'éventuels repreneurs ou candidats à l'association. « Il s'agit de trouver des compromis qui ne donnent pas uniquement la priorité aux aspects financiers... Un associé n'est pas qu'un repreneur de capital, il participe au partage des objectifs de vie et d'orientation de l'exploitation avec les futurs associés ».

Le conseil à l'agriculteur, c'est « découvrir d'où il vient, où il veut aller, faire émerger ses idées et l'aider à se placer dans une dynamique de projet », telle est la conception du métier selon Joseph Cailleau, ancien élève du CFTV³ sorti en 1992. Conseiller technique puis conseiller d'entreprise au CRDAM⁴ de Beaupréau, il accompagne l'agriculteur sur des projets d'installation, de réorientation, le changement de productions. Mais, il a aussi un rôle social et humain, basé sur des relations de confiance tissées sur la durée avec les agriculteurs. Il poursuit : « Si autrefois, j'avais une démarche très cartésienne dans l'exercice de mes missions, j'ai depuis pris un certain recul sans lequel je ne parviendrais pas à gérer les situations difficiles. »

2 Président de l'ACTAGESA (Association des anciens cadres et techniciens du Groupe ESA)

3 Formation BTS pour adultes du Groupe ESA

4 Centre départementale de développement agricole des Mauges, antenne de la Chambre Départementale d'agriculture de Maine-et-Loire

Une autre facette du métier : Conseiller en entreprise commerciale

Si l'enjeu est la vente, c'est la qualité du conseil qui fait la différence entre les concurrents.

Stéphane Yerle, ingénieur ESA sorti en 1994, est directeur commercial et ingénieur œnologue chez Oenodev et Boisé France, entreprises spécialisées dans l'élevage de vins. « Faire du consulting permet de ne pas perdre contact avec la réalité du terrain, observer et analyser le besoin de la filière, valider des solutions techniques en situation industrielle concrète avant les proposer à la vente ». Pour Benoît Vaultier, ingénieur ESA sorti en 2003, technicien spécialisé en production porcine chez Sanders Ouest (Groupe Glon), « Crédibilité, compétences techniques et réactivité sont des facteurs essentiels pour réussir... L'écoute, la proximité, la considération sont indispensables. Nous travaillons avec des hommes et des hommes qui ont des hauts et des bas ».

Quant au conseiller agricole dans le secteur bancaire, il a un rôle primordial à jouer dans l'apprentissage de la gestion aux jeunes agriculteurs qui s'installent. Ludovic Charbonnier, ancien élève d'Agritec et Agricadre, sorti en 2003, est spécialisé dans le montage de dossiers de financement pour l'acquisition de vignes, de matériel, et d'installation de viticulteurs au Crédit Agricole Aquitaine. « A Agritec, on m'a donné de bonnes bases techniques. A Agricadre, j'ai acquis des connaissances en stratégie et marketing... Un plus : une bonne préparation à la relation d'équipe grâce aux travaux de groupe ». Agricadre est par ailleurs un très bon tremplin pour exercer dans un Centre d'économie rurale en tant que conseiller de gestion.