

Guide d'entretien « Y voir clair »

1. Créer du lien, une alliance. Définir le cadre et le contrat de l'entretien.

2. Contexte / situation – Détermination de la problématique de l'agriculteur : phase primordiale, la problématique doit être bien clarifiée.

Qu'est-ce qui vous amène ? Pourquoi m'avez-vous fait venir ?

C'est quoi le problème ? En quoi c'est un problème ?

Qu'est-ce qui fait que cette situation est un problème ? Et encore....

Énoncer la problématique et bien la faire valider : « votre problème est..., est-ce vraiment cela ? » Continuer jusqu'à ce que l'agriculteur ait bien confirmé.

➤ **Détermination de l'objectif :**

Objectif SMART (Spécifique – Mesurable – Acceptable (et Ambitieux) – Réalisable – Temporellement défini)

En lien avec votre problématique que vous avez exprimée, qu'est-ce que vous souhaitez faire ? A quoi voulez-vous arriver ?

➤ **Faire exprimer à l'agriculteur le sens que cela a pour lui d'atteindre cet objectif :**

Qu'est-ce que cela vous permettra si vous atteignez cet objectif ?

Qu'est-ce qui est important pour vous ?

➤ **Voir avec lui sur qui, sur quoi il peut s'appuyer pour atteindre cet objectif :**

Quelles sont vos ressources internes ?

Quelles sont les alliances externes sur lesquelles vous pouvez compter ?

Sur quoi vous pouvez vous appuyer ?

Qui peut vous aider ?

➤ **Définition des indicateurs de réussite ou de bonne voie d'atteinte de l'objectif :**

À quoi verrez-vous que vous avez atteint votre objectif, que vous avez réussi, que vous êtes en bonne voie ?

3. Description de la situation de l'agriculteur en lien avec l'objectif

QUI - QUOI – COMMENT – OÙ – COMBIEN – POURQUOI

CHEF D'EXPLOITATION / ASSOCIÉ(S) / MAIN D'OEUVRE (motivations, compétences, capacités, expériences, relations familiales, ...)	
PRODUCTION / MÉTIER (activités et produits, assolement, cheptel, équipements, bâtiments, coûts production, ...)	ENVIRONNEMENT EXTERNE(réglementation, clients, marchés, aides, réseaux et groupes, ...)
SUPPORT(comptabilité, suivi technique, statuts juridiques, faire-valoir, contrats, cahier des charges, ...)	ORGANISATION / MANAGEMENT (prise de décision, temps de travail, fonctionnement interne ...)

4. Solutions

Commencer par réaliser un **SWOT** :

Faire dire à l'agriculteur les **F**orces et les **F**aiblesses de l'exploitation puis les **M**enaces et **O**pportunités au niveau de l'environnement de l'exploitation : toujours en lien avec l'objectif.

Pour atteindre cet objectif, que pouvez-vous faire ?

Compléter la matrice SWOT en répondant à cette question et développer les solutions en croisant les Forces et faiblesses de l'exploitation avec les Menaces et opportunités de l'environnement :

Interne Entreprise		
Forces	Consolidation ?	Développement ?
Faiblesses	Arrêt ? Repositionnement ? Mutation rapide ?	Investissement ?
	Menaces	Opportunités
		Environnement

Énumérer toutes les solutions possibles sans se mettre de barrières.

Utiliser la formule « Et si vous aviez une baguette magique, ... » ou « Vous mettez des lunettes roses et ... ». Laisser l'agriculteur partir dans ses rêves... . Le laisser dire et le relancer en disant « Et encore », « Quoi d'autre »...

5. Choix et plan d'actions

« À partir de toutes ces options, que décidez-vous de faire ? »

Le laisser réfléchir pour faire ses choix.

Une fois les solutions choisies, faire réaliser à l'agriculteur son plan d'actions en mettant du concret, les différentes étapes et des échéances (des dates précises).

Pour finir, lui demander d'évaluer son plan d'actions et la chance qu'il le réalise sur une échelle de 1 à 10 : 1 pas du tout, 10 entièrement.