



Parlons économie dans le conseil technique

13 octobre 2025

Murielle SIMON /Vincent SIX

normandie.chambres-agriculture.fr





Introduction de la formation (V.SIX)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

Programme des 2 jours

-  Point d'étape des projets
 - ce que vous avez fait
 - ce que nous avons fait
-  Du produit à la marge brute, savoir parcourir le dossier de gestion
-  Les références technico-économique (prix de vente, intrants, charges de méca... : où les trouver ?
-  Traduire un conseil technique en conseil technico-économique : méthodes et outils
-  Comment intégrer cette approche dans notre projet, comment l'aborder avec les agriculteurs : livrables et conduite de la restitution

Accompagnement d'agriculteurs : où en sommes-nous ?

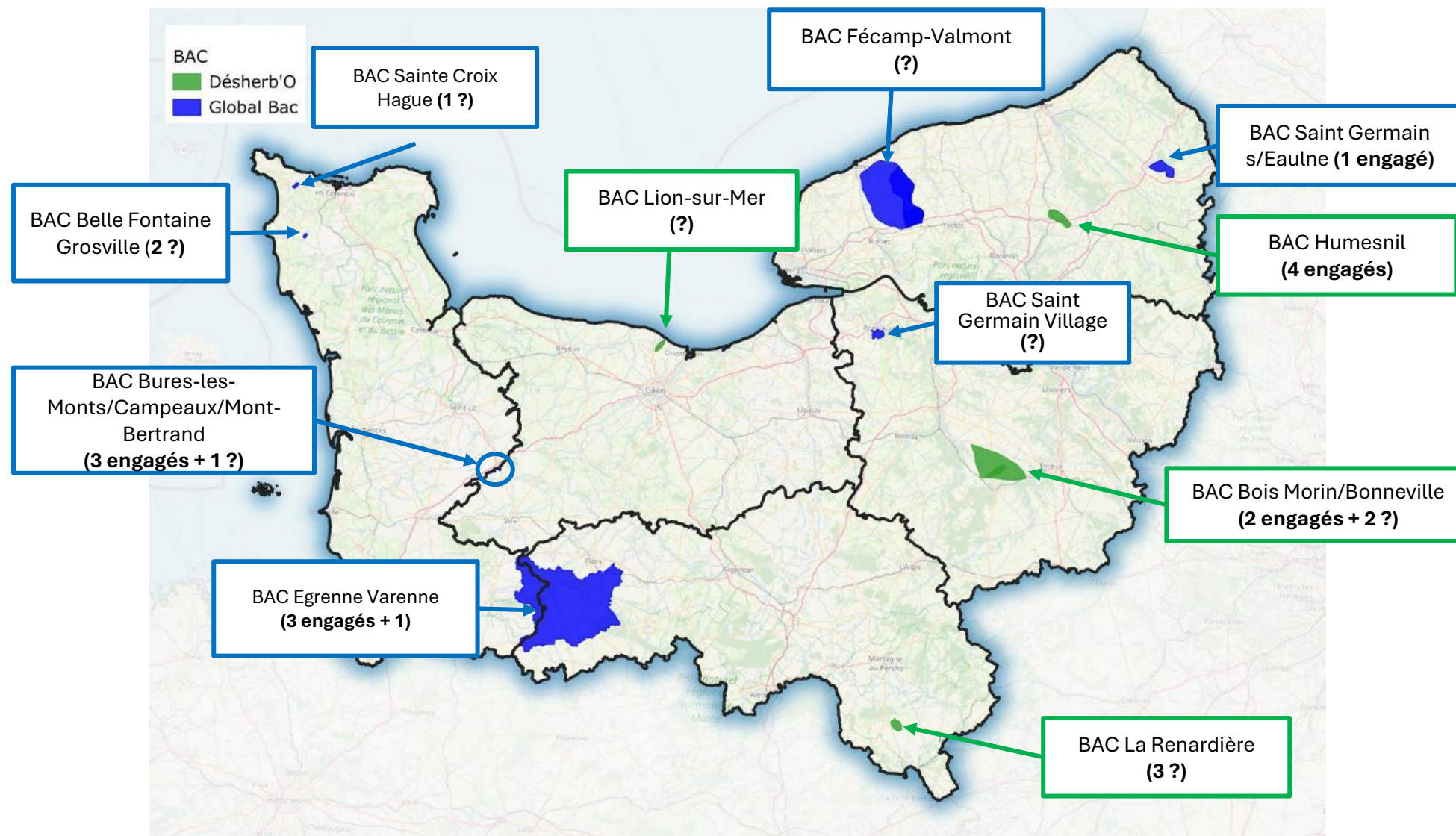
 15 agriculteurs engagés dans la démarche :

⑩ 7 Global'BAC

⑩ 6 Dés herb'O

Localisation des secteurs

(Global'BAC et Dés herb'O)

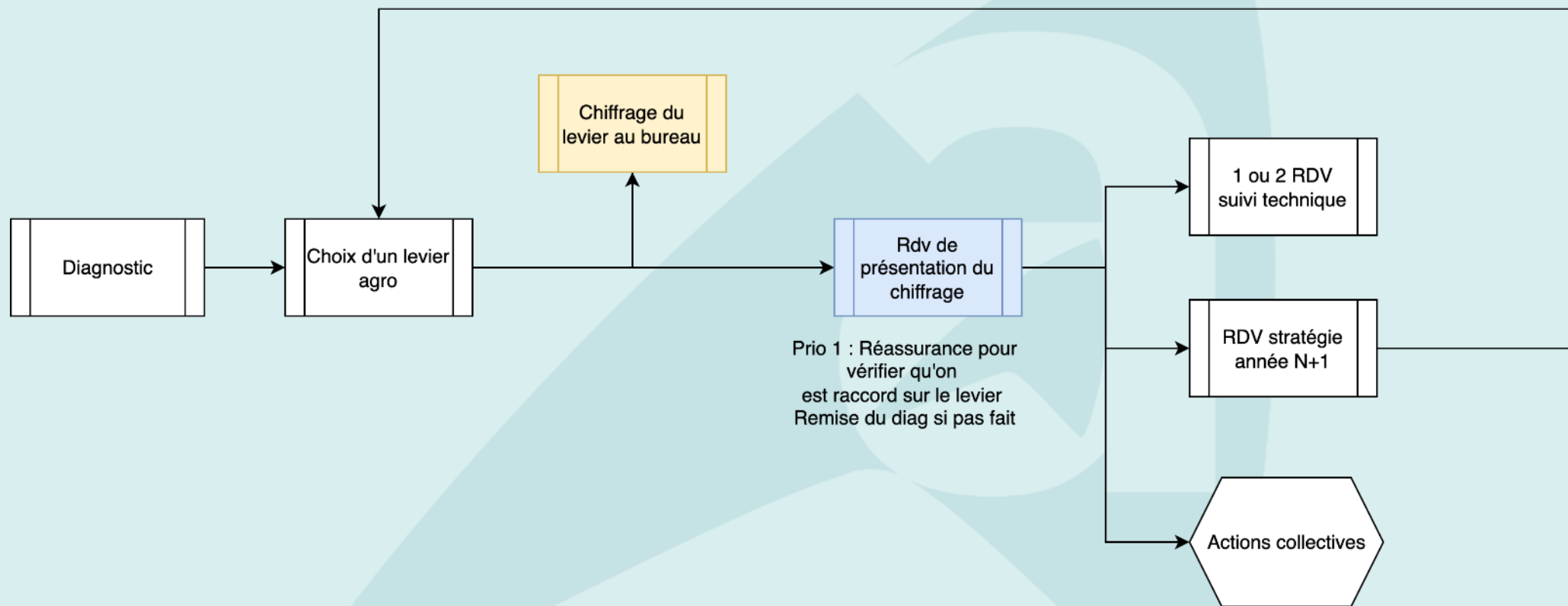


Les étapes du projet Global Bac / Désherb'o

- **Objectif** : avoir une frise pour situer le rendez-vous « chiffrage éco » dans le projet



Les étapes du projet Global Bac / Desherb'o (vue conseiller·e)



➤ **Partage des enjeux « eau » avec les distributeurs**



- Agrial ; D2N ; Coopérative de Creully : mai 2025,
- Groupe Soufflet : juin 2025,
- Coop de l'Ouest et FNA Ouest : juillet 2025,
- Noriap : août 2025,
- NatUp : septembre 2025.



- Coop de Bellême : à définir,
- Sevépi : à définir,
- Lepicard : à définir,

➤ **Partage des enjeux « eau » avec les distributeurs**



- Agrial ; D2N ; Coopérative de Creully : mai 2025,
- Groupe Soufflet : juin 2025,
- Coop de l'Ouest et FNA Ouest : juillet 2025,
- Noriap : août 2025,
- NatUp : septembre 2025.



Démarche « saluée ».

Formation de leurs conseillers sur l'approche « système ».

Organisation de visites communes.

Organisation de réunions techniques entre conseillers.

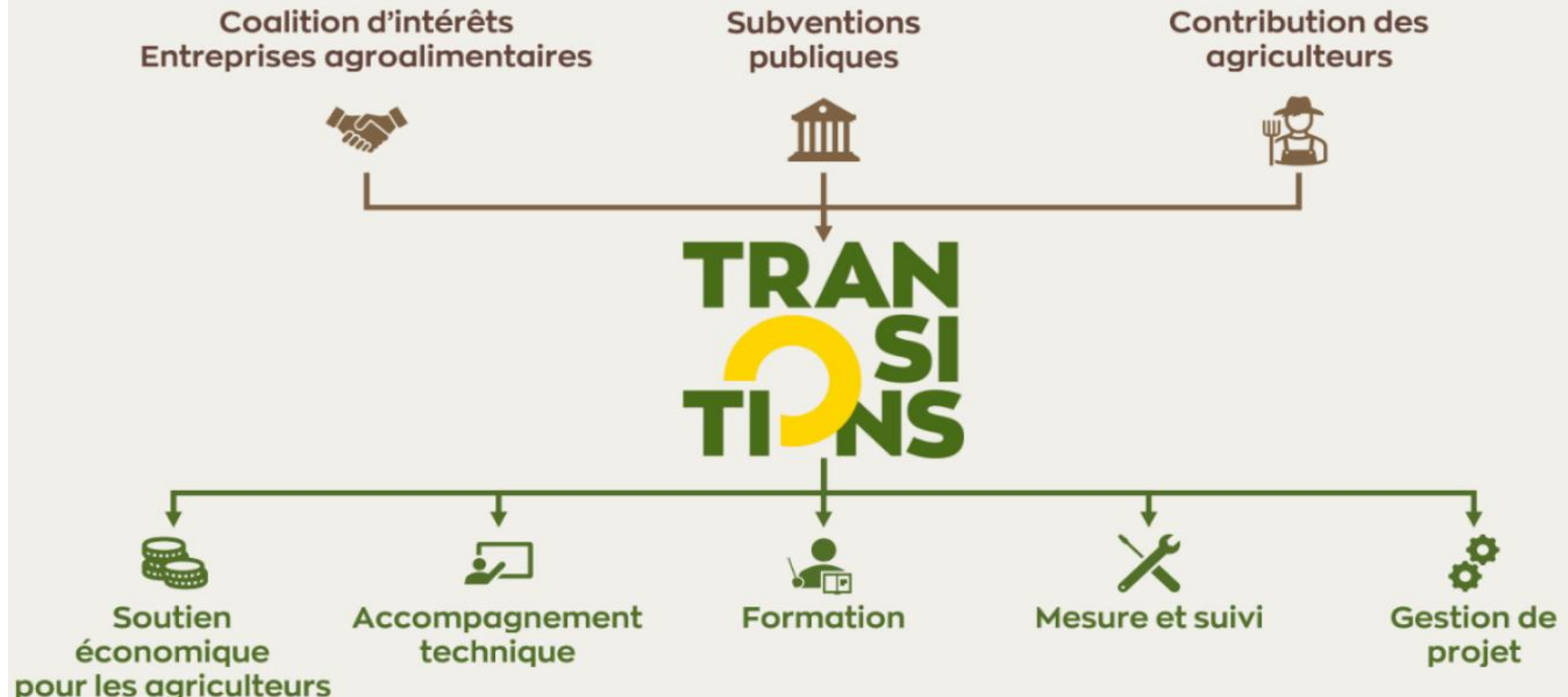
Projet TRANSITION avec NORIAP

TRANSITIONS : c'est quoi ?

- Un **groupe d'agriculteurs** sensibles à **l'agronomie**, ou pratiquant **l'agriculture de régénération des sols**
- Un **programme certifié, auditable, audité (bureau Véritas)**
- Un programme avec des **financements externes dont état et clients industriels**
- En fonction de leur niveau (lié aux pratiques agronomiques sur l'exploitation) , les agriculteurs perçoivent une **prime annuelle à l'ha sur les cultures engagées (actuellement sur le blé et les betteraves Tereos)**

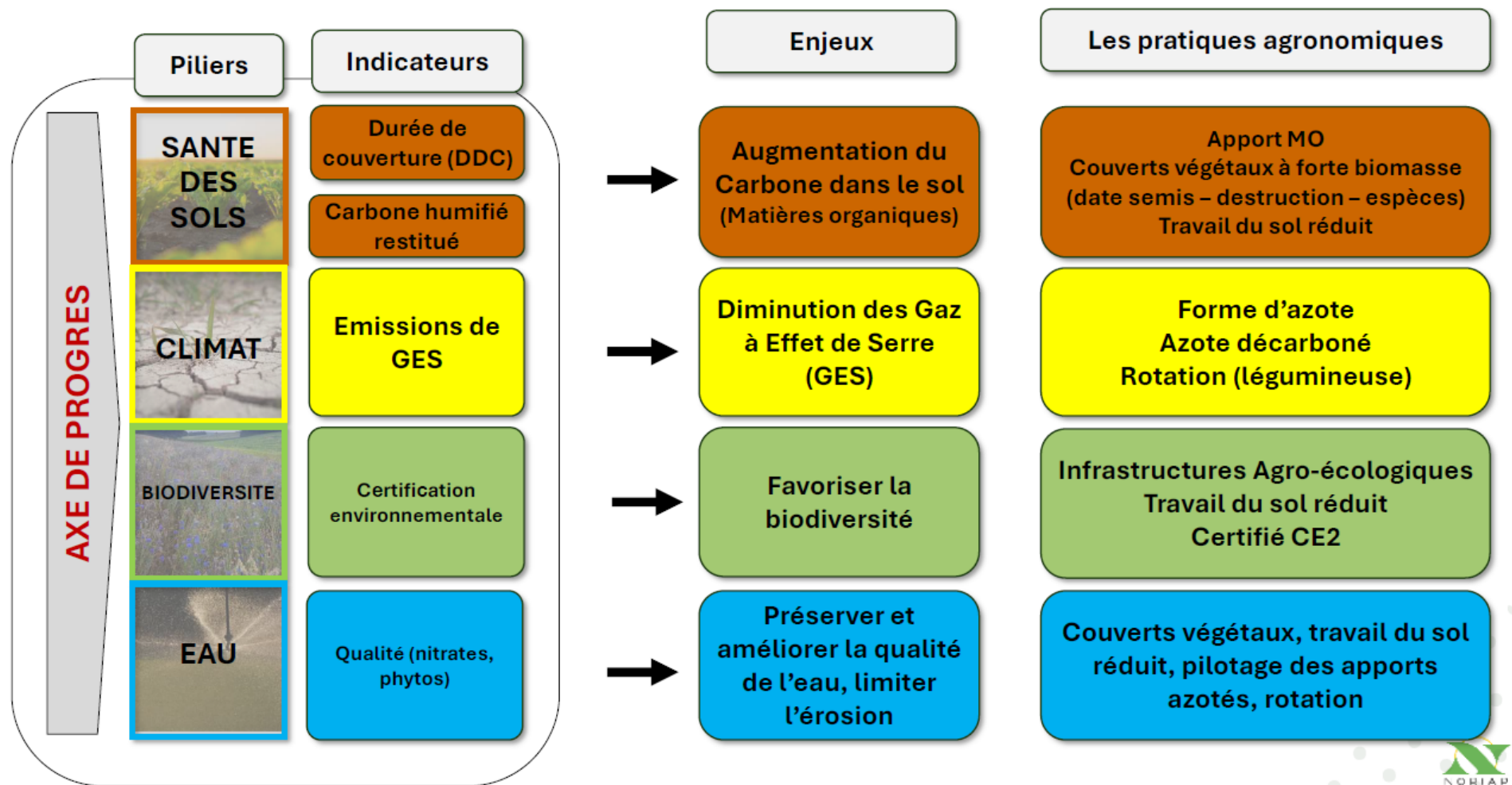
Projet TRANSITION avec NORIAP

Modèle économique du programme



Projet TRANSITION avec NORIAP

TRANSITIONS NORIAP : un nouveau pilier : l'enjeu EAU



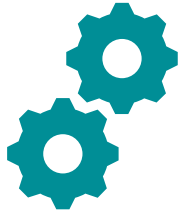
Intro à l'approche globale

Travail VS et Morgane

Vers une approche globale du conseil : une vue à 360°

APPROCHE « Globale »

Accompagnement au changement



APPROCHE TECHNIQUE

Agronomie, sol
Zootechnie
Ressources matérielles



APPROCHE ECONOMIQUE

Marge - revenu
Investissements
Patrimoine



APPROCHE RISQUES

Prix
Intrants – production
Aléas & risques accidents climatiques
Commercialisation – Filières



APPROCHE SOCIALE

Organisation du travail
Partage entre pairs
Retours d'expérience



PAUSE



Introduction à la gestion (Murielle S)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

Vous et la gestion?

-  **Quand vous ouvrez un document de gestion que regardez-vous en premier?**
-  **Exerçons-nous? Prenez 5 min pour répondre à ce test**

Différencier les produits et les charges

	Charges	Produits	Autres
Travaux d'entreprise pour les semis de maïs	☐	☐	☐
Vente de blé	☐	☐	☐
Fermage	☐	☐	☐
Achat de fongicides	☐	☐	☐
Vente de betteraves	☐	☐	☐
Achat de fuel pour le tracteur	☐	☐	☐
Prélèvements privés de l'exploitant	☐	☐	☐
Cotisations MSA	☐	☐	☐
Vente de triticale	☐	☐	☐
Honoraires protection de végétaux	☐	☐	☐
Petites réparations du tracteur	☐	☐	☐
Vente de colza	☐	☐	☐
Honoraires du centre de gestion	☐	☐	☐
Vente de paille de blé	☐	☐	☐
Salaire du service de remplacement	☐	☐	☐



LES PRODUITS

Définition

Valeur de ce qui va être fabriqué par cet atelier durant une année quel que soit la destination de cette production

Quel type de produits connaissez-vous? Citez des exemples

Vente

Cessions

Autoconsommations

Variations de stock

Comment calculez-vous les produits d'un atelier?

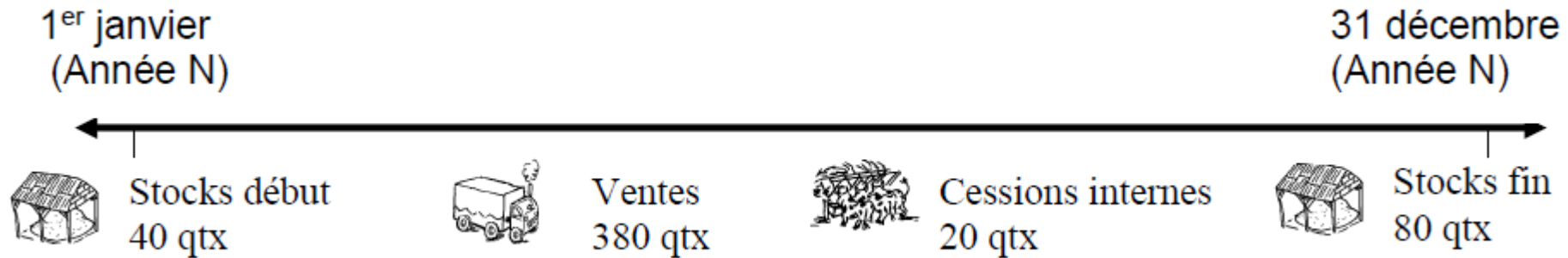
Les ventes + cessions internes + subventions+ autoconsommation - stocks début + stocks fin

Différencier les produits d'une activité particulière

	Produits de l'activité blé	Autres produits de l'exploitation	Autres
Vente de blé	☐	☐	☐
Vente de paille de blé	☐	☐	☐
Achat de combustible	☐	☐	☐
Achat de semences	☐	☐	☐
Vente de colza	☐	☐	☐
Cessions de semences de blé	☐	☐	☐
Blé auto-consommé	☐	☐	☐
Honoraires du centre de gestion	☐	☐	☐
Vente de betteraves	☐	☐	☐
Vente de pommes à cidre	☐	☐	☐
Vente de pommes de terre	☐	☐	☐

Comprendre les variations de stocks

Les stocks de produits:



Quelle est ma production de blé pour l'année?

➤ Calcul du produit BLE

A VOTRE CALCULATRICE

- Une exploitation cultive 4 hectares de blé.
- Au 1er janvier, ses stocks de blé sont de 50 quintaux.
- Pendant l'année, elle vend 110 quintaux à 13 €/quintal et les animaux consomment 150 quintaux.
- Au 31 décembre, ses stocks sont de 90 quintaux.

Quel est le produit "blé" de cette exploitation ?

Ventes	+		€
Cessions internes	+		€
Autoconsommation	-		€
Stocks début	+		€
Stocks fin			€
PRODUIT Blé			

LES CHARGES

Définition

Valeur des consommations et des coûts d'utilisation des biens et services durant une année pour faire fonctionner l'exploitation

Quel type de charges connaissez-vous? Citez des exemples

- Opérationnelles
- Structures
 - Directes
 - Indirectes

A votre avis quelle différence majeure y a-t-il entre ces deux types de charges?

Elles sont liées à un atelier ou à l'ensemble de l'exploitation

Différencier les 3 types de charges

	Charges de structure directes	Charges de structure indirectes	Charges opérationnelles
Fermage	☐	☐	☐
Produits phytosanitaires (blé)	☐	☐	☐
Amortissement du vibroculteur	☐	☐	☐
Intérêts des emprunts court terme	☐	☐	☐
Achat d'engrais pour le blé	☐	☐	☐
Intérêts des emprunts long et moyen terme	☐	☐	☐
Cotisations MSA	☐	☐	☐
Amortissement du pulvérisateur	☐	☐	☐
Amendements	☐	☐	☐
Frais de main d'oeuvre temporaire pour le blé	☐	☐	☐
Frais de main d'oeuvre permanente	☐	☐	☐
Intérêts des emprunts fonciers	☐	☐	☐
Achat de fongicides pour le blé	☐	☐	☐
Amortissement de la moissonneuse	☐	☐	☐

Les charges opérationnelles

Définition

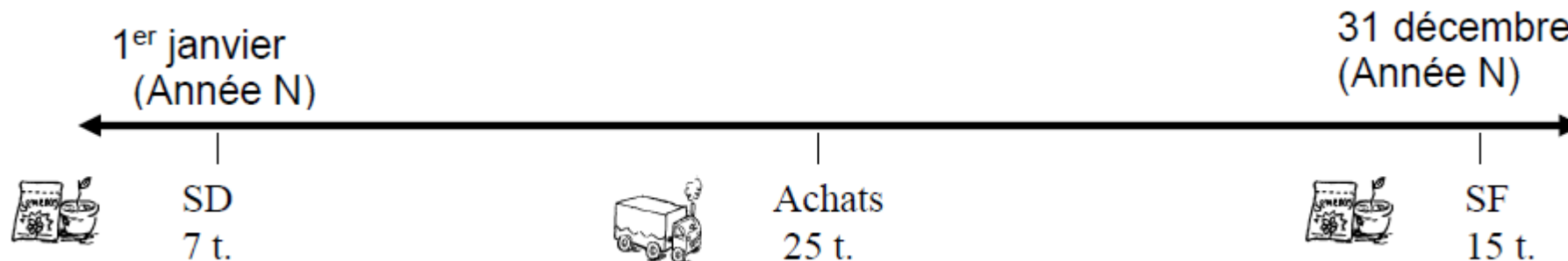
VALEUR DES CONSOMMATIONS OU DES COÛTS D'UTILISATION
DURANT UNE ANNEE POUR FAIRE FONCTIONNER UN ATELIER

Charges qui apparaissent et disparaissent avec cet atelier

- A votre avis en Grandes Cultures quelles sont les charges opérationnelles récurrentes?

-

- Et les stocks de charges... Quelle a été ma consommation d'engrais?



Les charges de structures

Définition

CHARGES FIXES LIEES A L'UTILISATION DES EQUIPEMENTS, A
LA MAIN D'OEUVRE ET AUX FRAIS GENERAUX DE
L'EXPLOITATION

- A votre avis en Grandes Cultures quelles sont les charges structures directes récurrentes? Et à l'échelle de l'exploitation
 -
- **Et à l'échelle de l'exploitation, quelles sont les charges de structures indirectes?**
 -



Différencier les charges de structures des charges opérationnelles d'une activité "Blé"

	Charges opérationnelles activité blé	Charges de structure	Autres
Achat d'engrais pour le blé	☐	☐	☐
Réparations courantes sur le tracteur	☐	☐	☐
Frais entreprise pour récolte du blé	☐	☐	☐
Fermage sur 20 ha	☐	☐	☐
Cotisations MSA	☐	☐	☐
Cession semences de blé	☐	☐	☐
Achat de fongicides contre la rouille de blé	☐	☐	☐
Impôts fonciers	☐	☐	☐
Fuel	☐	☐	☐
Vente de paille	☐	☐	☐
Frais salariés de l'exploitation	☐	☐	☐
Achat de semences de blé	☐	☐	☐
Facture du centre de gestion	☐	☐	☐
Achat d'un tracteur	☐	☐	☐

➤ La notion d'amortissement (optionnel)

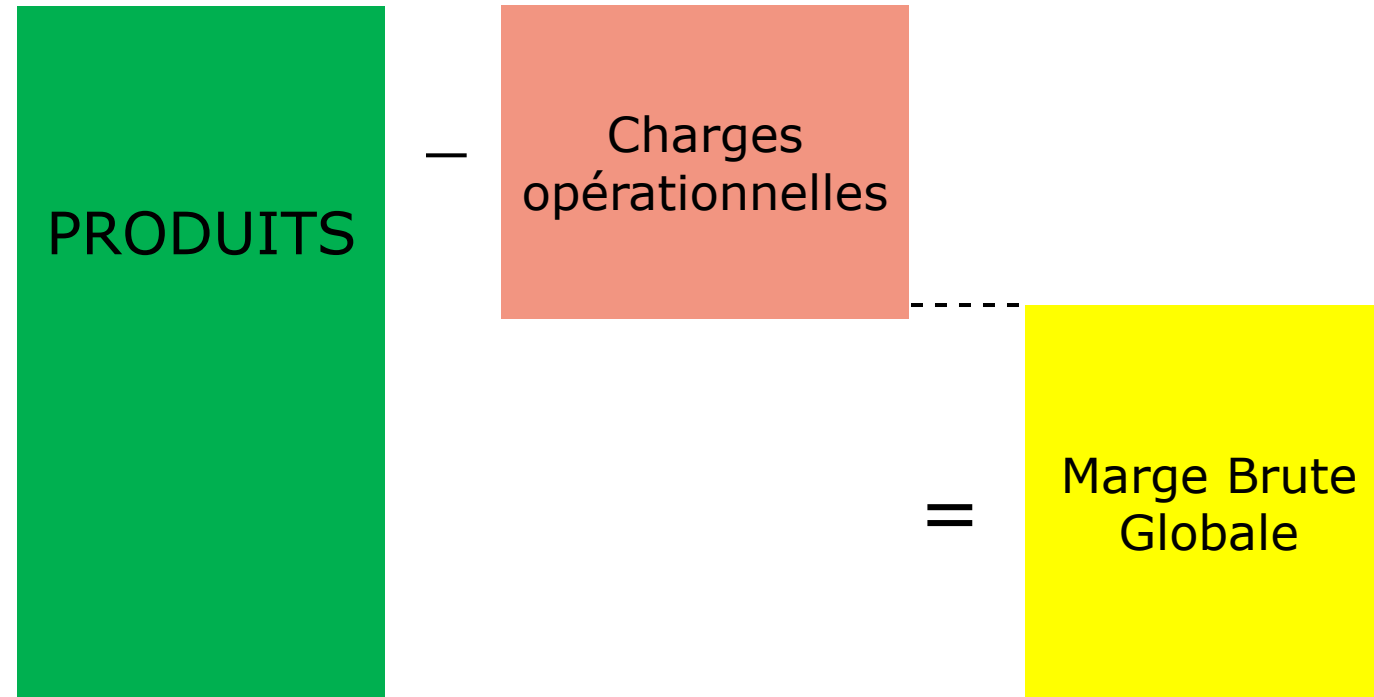


TD2 : Pourquoi calculer un amortissement ?



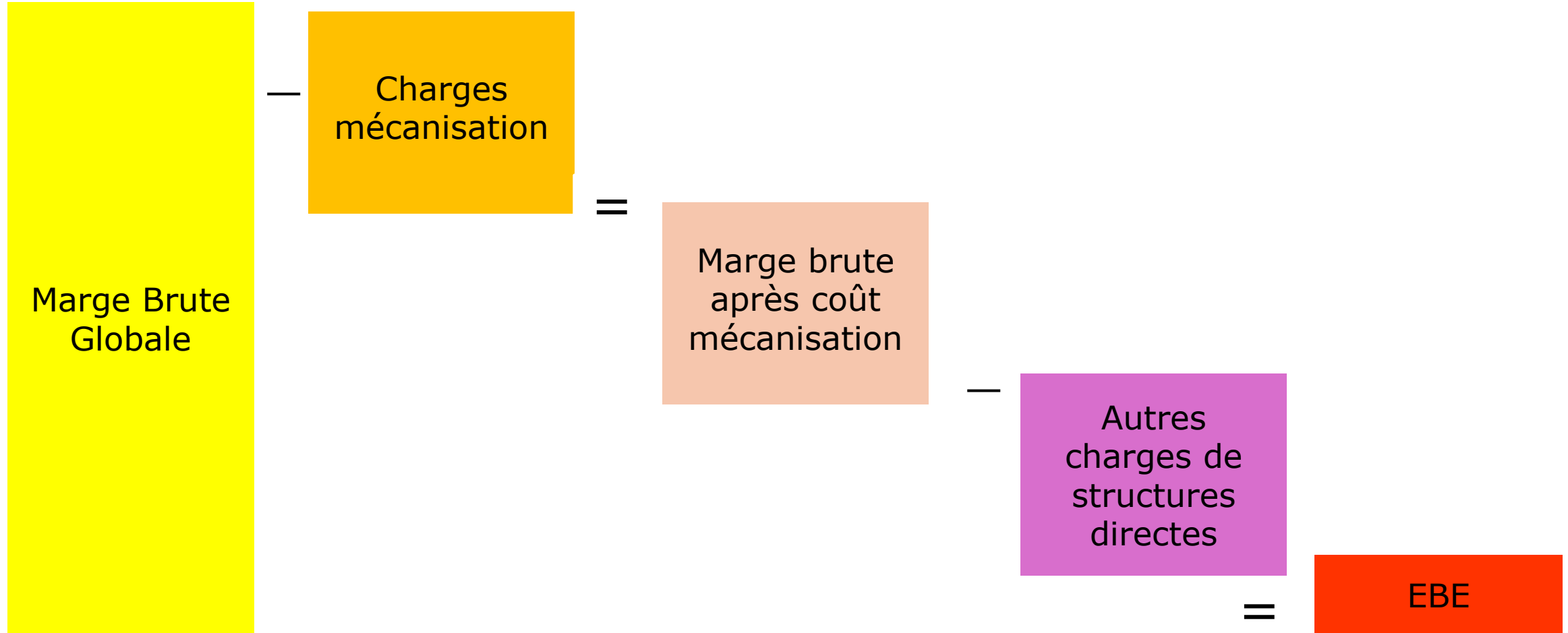
Vidéo

1^{er} SIG/ratio : La Marge brute

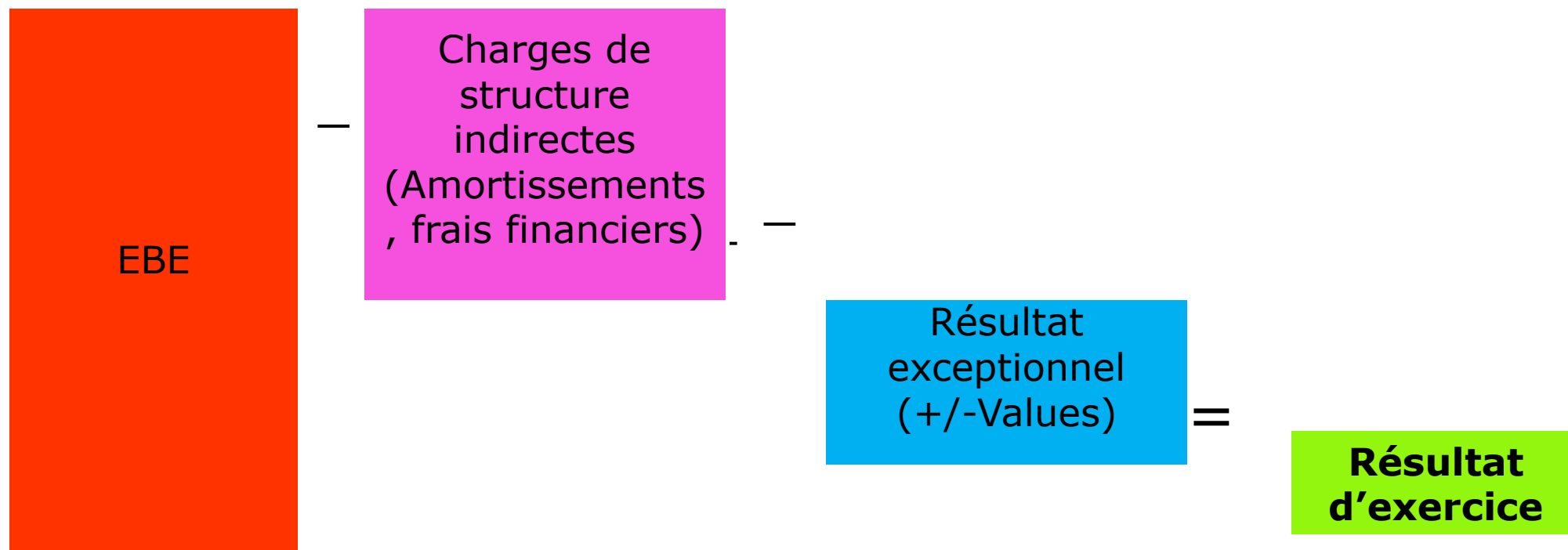




2eme SIG: EBE



3eme SIG/ratio: Résultat d'exercice



➤ **S'approprier un dossier de gestion**

➤ **Compte de résultat et marge brute**

➤ **Dossier CER France/COGEDIS**

➤ **5 min pour regarder un compte de résultat et les marges brutes par atelier**

➤ **Questions**

- Retrouver la marge Blé dans chaque dossier
- Retrouver les charges de mécanisation
- Retrouver la vente de paille de blé
- Retrouver le montant de l'annuité LMT

➤ Transcrire la technique en économique

➤ A partir d'un itinéraire technique simple (5 min en plénière) et le transcrire en économique (Colza)

➤ Itinéraire

- Labour →
- Semis →
- Désherbage
- Insecticide
- Fertilisation
- Insecticide
- Fongicides
- Récolte

➤ Marge brute inversée

- Charges Mécanisation
- Tracteur + Semoir : Charges Mécanisation
- Semences: Charges opérationnelles
-



PAUSE DEJEUNER



Référentiel économique (M.SIMON)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

Appropriions-nous les références!

 Aujourd'hui, où trouvez-vous des références technico-économiques? (3 min)

 Ce que nous allons vous proposer!

- RTK (Gilles FORTIN) V:\0_33-PHE\334-Entreprise\PRDA 2022_2027\AE1\AE1 1.1.1_RTE
- Barème entraide (Matériel) V:\0_33-PHE\334-Entreprise\Formation Eco GlobalBAC et Deserb'HO

➤ Appropriions-nous l'outil!

- Présentation de l'outil EXCEL
- Lui trouver un nom ???
- Exercices d'appropriation en sous groupe de l'outil pour intégrer:
 - De nouveaux matériels
 - De nouvelles marges
- Règles de mise à jour de l'outil



Mise en application des gestes pro (V,SIX)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

➤ Une méthodologie unique

- Identifier le levier à la suite du diagnostic
- Détailler le Programme ou itinéraire Avant
- Faire un budget partiel technique

Produits en -	Produits en +
Charges en +	Charges en -

- Détailler le programme ou itinéraire Après
- Evaluer l'impact économique

A l'échelle du programme

Exemple de Vincent SIX

- **Faire l'exercice**

Comparaison de deux programmes chimiques de désherbage maïs

A l'échelle de l'itinéraire

Levier 1 : introduction du Labour occasionnel dans une exploitation 100% semis direct avant le blé de maïs grain

CONTEXTE INITIAL : 100 ha de cultures (Blé, Orge, Colza, Maïs grain) avec semis direct

Quels sont les impacts sur l'ITK du blé de maïs grain

Produits en -	Produits en +
-	
Charges en +	Charges en -
Labour sur 20 ha	Déchaumage sur 20 ha 1 Fongicide en moins 1 herbicide en moins

A l'échelle de l'itinéraire

Levier 2 : introduire 1 binage ou herse étrille pour remplacer un passage chimique

CONTEXTE INITIAL : Stratégie désherbage maïs = une application herbicide racinaire au semis et 1 à 2 rattrapages chimiques en post levée

Produits en -	Produits en +
Charges en +	Charges en -
Un passage herse étrille ou binage	Un herbicide en moins
Un passage de herse supplémentaire	
Augmentation de 5 à 10 % de la densité de semis	

Conclusion

-  **Quel est le point que vous avez découvert et qui va vous permettre de passer d'un conseil technique strict à un conseil technico-économique?**
-  **Et à chaud, les changements techniques et l'impact économique dans les exercices faits vous ont surpris?**



Formation PV 14 octobre 2025

Murielle SIMON /Vincent SIX

normandie.chambres-agriculture.fr





Mise en application des gestes pro (V,SIX)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

Introduction

-  **Rappel de la veille – Ce que vous avez retenu ?**
-  **Animation sur les notions données, références, outils**

A l'échelle de la rotation

Levier 1 : introduire 5ha de pois de printemps sur une exploitation de 100 ha de cultures

CONTEXTE INITIAL

Rotation initiale : **Colza / Blé / Orge/Colza/Blé** : 33 ha de chaque

Rotation finale: Ble: 30 ha, Orge 30 ha, Colza 35 ha, Pois 5 ha

Produits en -	Produits en +
Charges en +	Charges en -

A l'échelle de la rotation

Levier 2 : remplacer 5 ha de culture de vente par 5 ha de luzerne sur une exploitation de 100 ha de cultures

CONTEXTE INITIAL

Rotation initiale : Colza / Blé / Orge : 33 ha de chaque

Rotation finale: Blé: 30 ha, Orge 30 ha, Colza 35 ha, Luzerne 5 ha

Produits en -	Produits en +
Charges en +	Charges en -



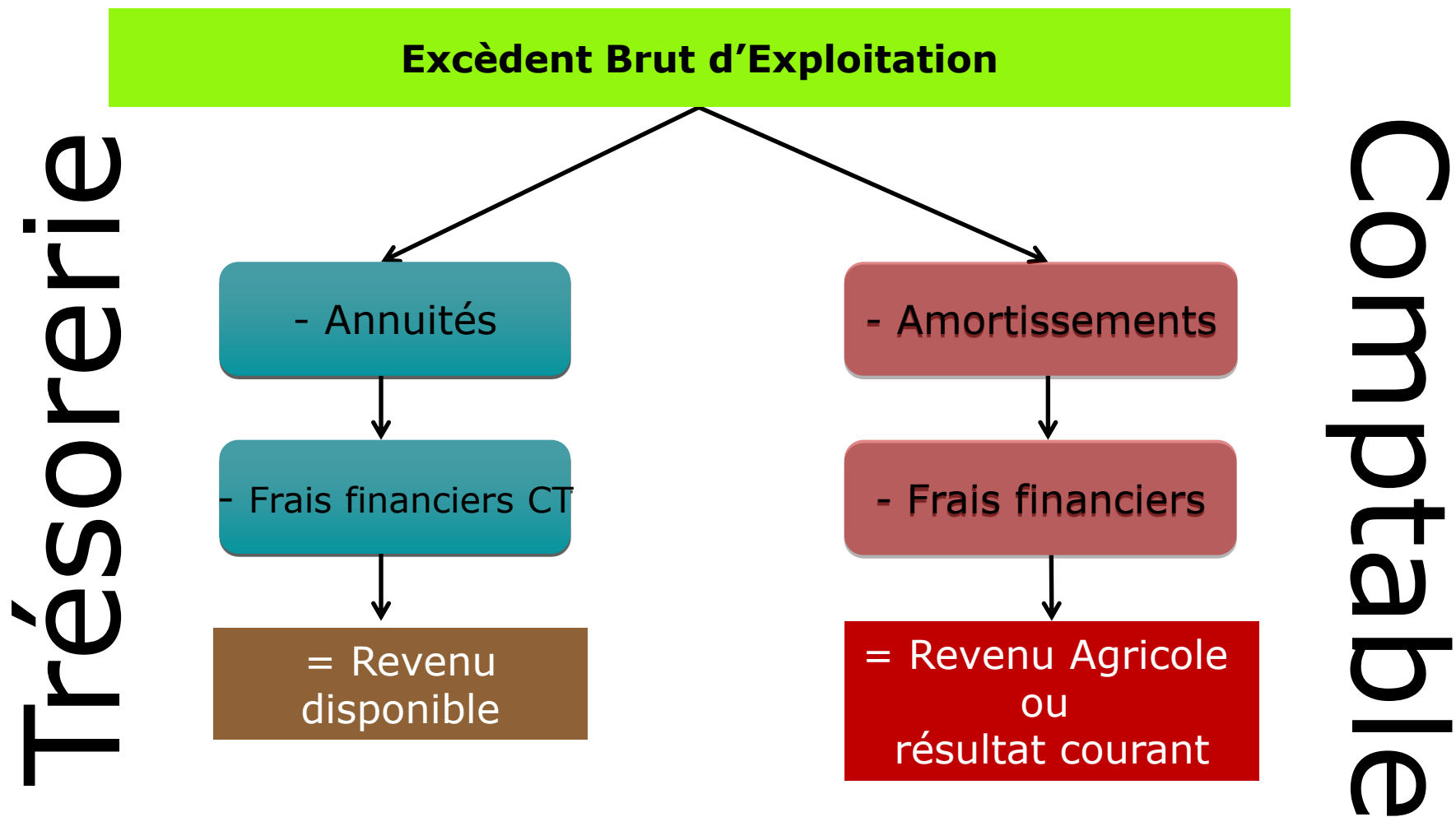
**Et si vous voulez aller plus loin
(système)(M.SIMON)**

normandie.chambres-agriculture.fr

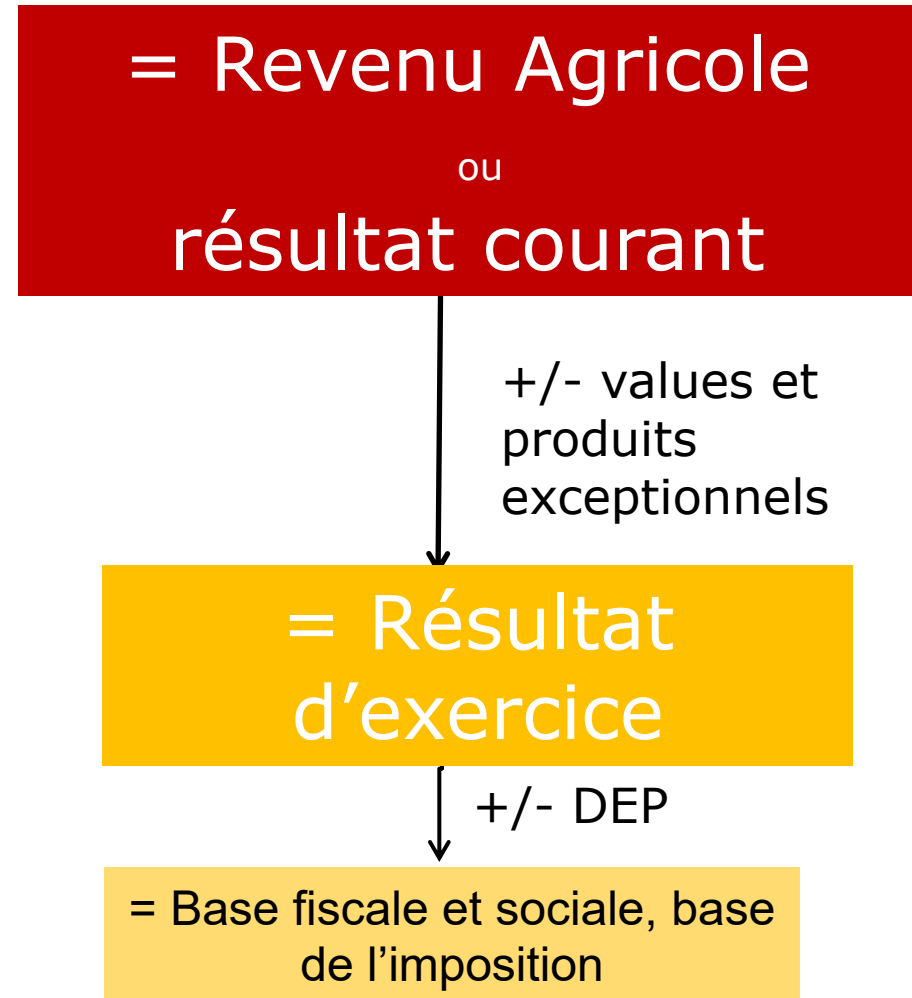
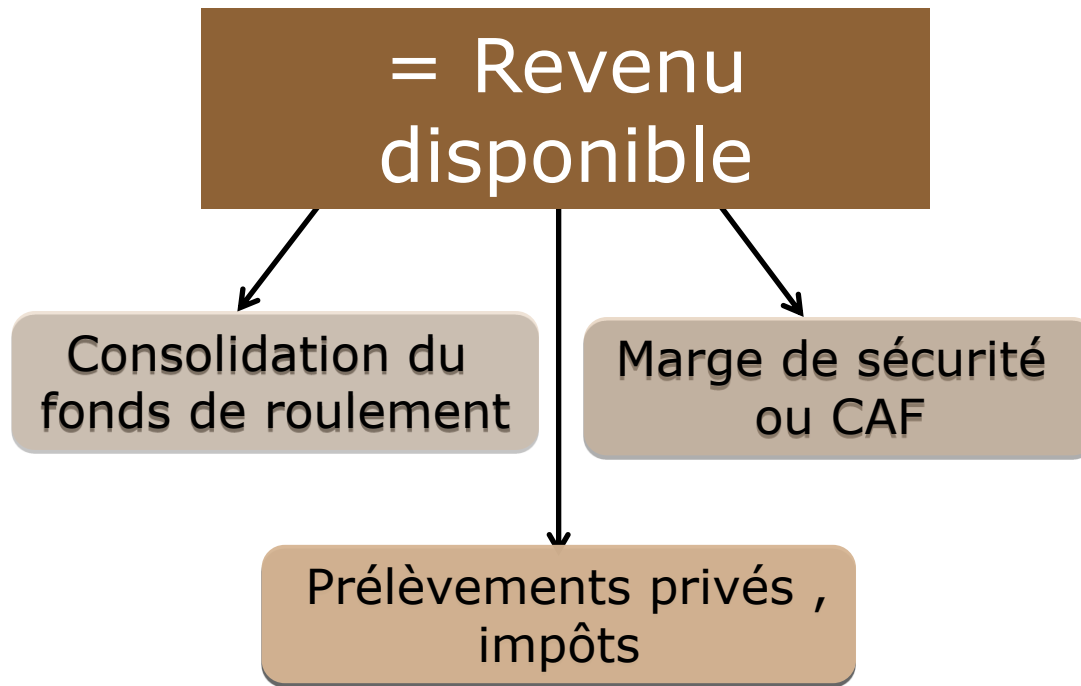


**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

➤ Piloter: l'EBE, à quoi sert-il?



➤ Piloter: l'EBE, à quoi sert-il?



➤ Capacité à investir oui/non

➤ 1- Quel est votre niveau d'EBE moyen sur 5 ans ?

EBE (individuel) ou EBE des associés (société) = €

➤ 2- Quelle est mon niveau d'annuités (existantes) ?

⇒ **ANNUITES PROFESSIONNELLES LMT = €**

➤ 3- Quels sont les besoins en prélèvements privés de chaque associé ?
(existantes) ?

⇒ **Associés ou chef d'exploitation = €**

➤ 4- Quel niveau de marge de sécurité sur EBE je souhaite avoir ?

10 et 20%



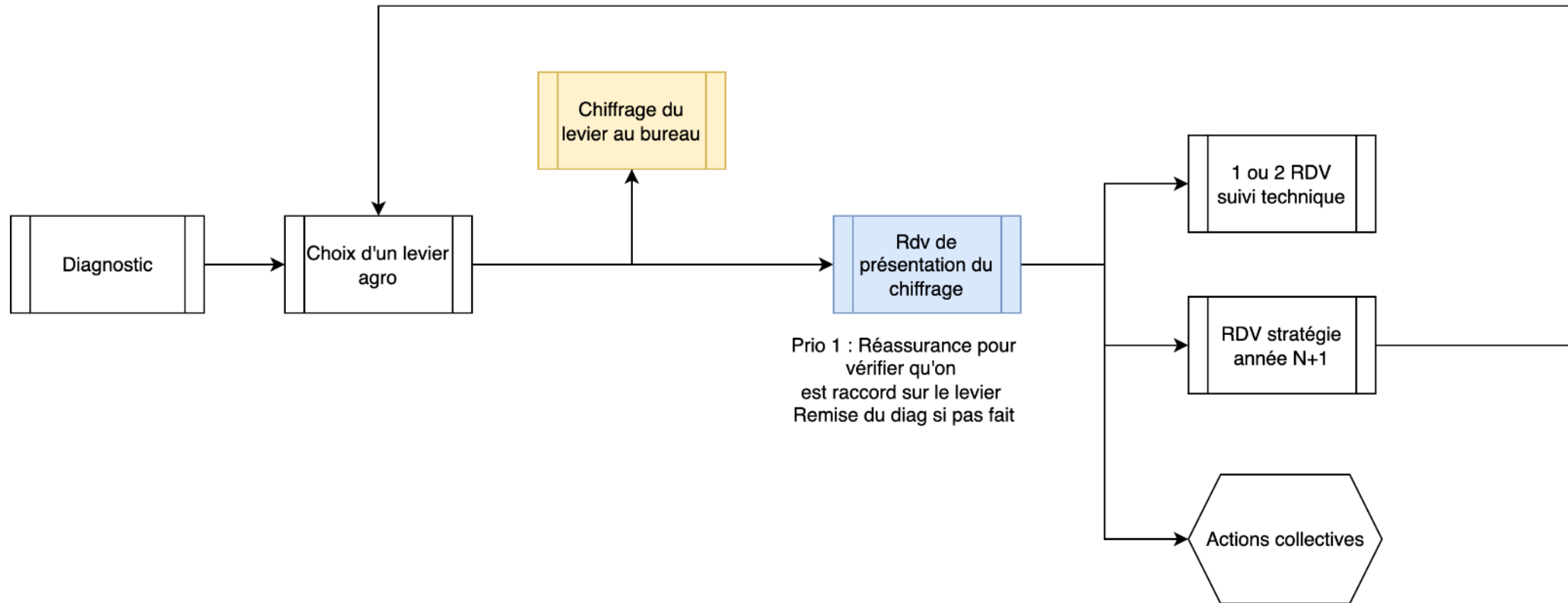
Le livrable et l'explication à l'agri (V.SIX)

normandie.chambres-agriculture.fr



**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
NORMANDIE

Les étapes du projet Global Bac / Desherb'o (vue conseiller·e)



Cadrage projet Global Bac / désherb'o (pour agri)



Trame d'entretien BAC XX Projet GlobalBAC/ Désherb'o

Objectif de cette fiche

Vous aidez à mener l'entretien de présentation du chiffrage éco du levier que souhaite mettre en place l'agriculteur

Rappel du cadre du projet :



Rappel des engagements de chacun :

L'agriculteur s'engage à :

- accepter de recevoir et de travailler avec le conseiller dédié sur la durée du projet.
- Pas de facturation ni de versement d'indemnité ; démarche volontaire et localisée à une parcelle (minimum) afin de limiter toute prise de risque pour la production.
- l'agriculteur sera invité à participer et/ou à témoigner lors d'événements de communication (articles de presse, témoignages, visites de parcelles)

La Chambre d'agriculture s'engage à :

- réaliser un accompagnement sur les 3 ans du projet, avec un nombre minimal de visites portant sur la parcelle engagée et sur les éléments propres au projet.:

Objectifs du rendez-vous éco

S'assurer que **l'agri change quelque chose** qui va dans le bon sens

Vérifier qu'il est d'accord avec le plan prévu, sinon adapter le plan

Planifier la suite (rdv technique + rdv stratégique)

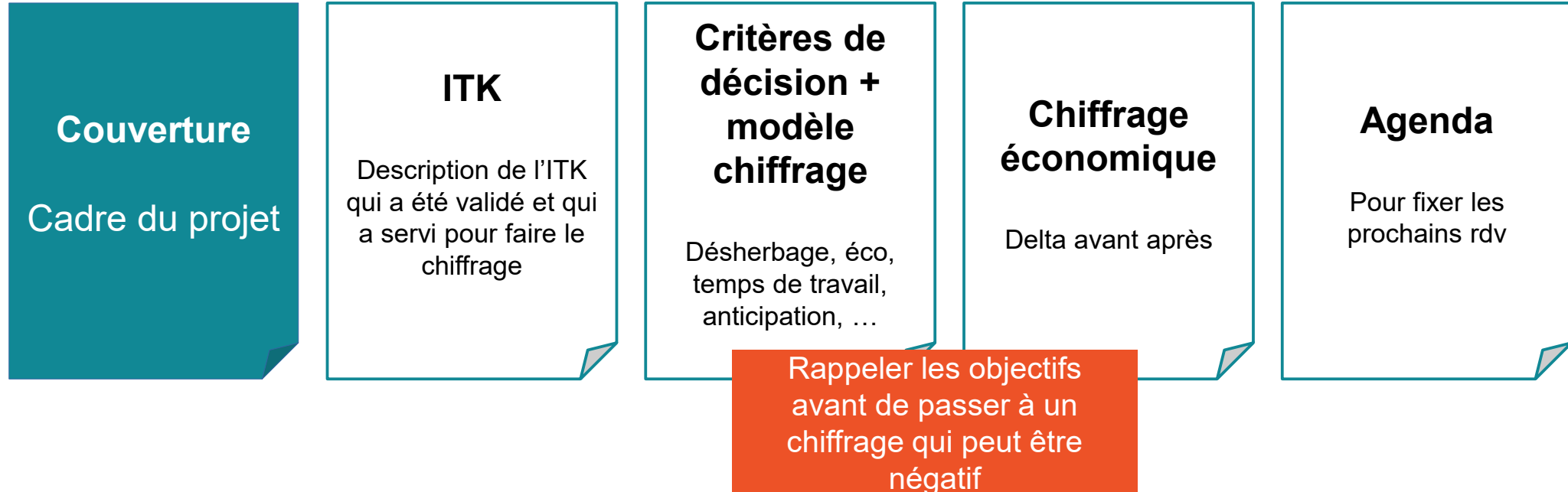
Moyens

- Outils techniques pour créer l'échange
 - Cadre du projet global bac
 - Diagnostic
 - Nouvel itinéraire technique
 - Critères de décision
 - Chiffrage économique

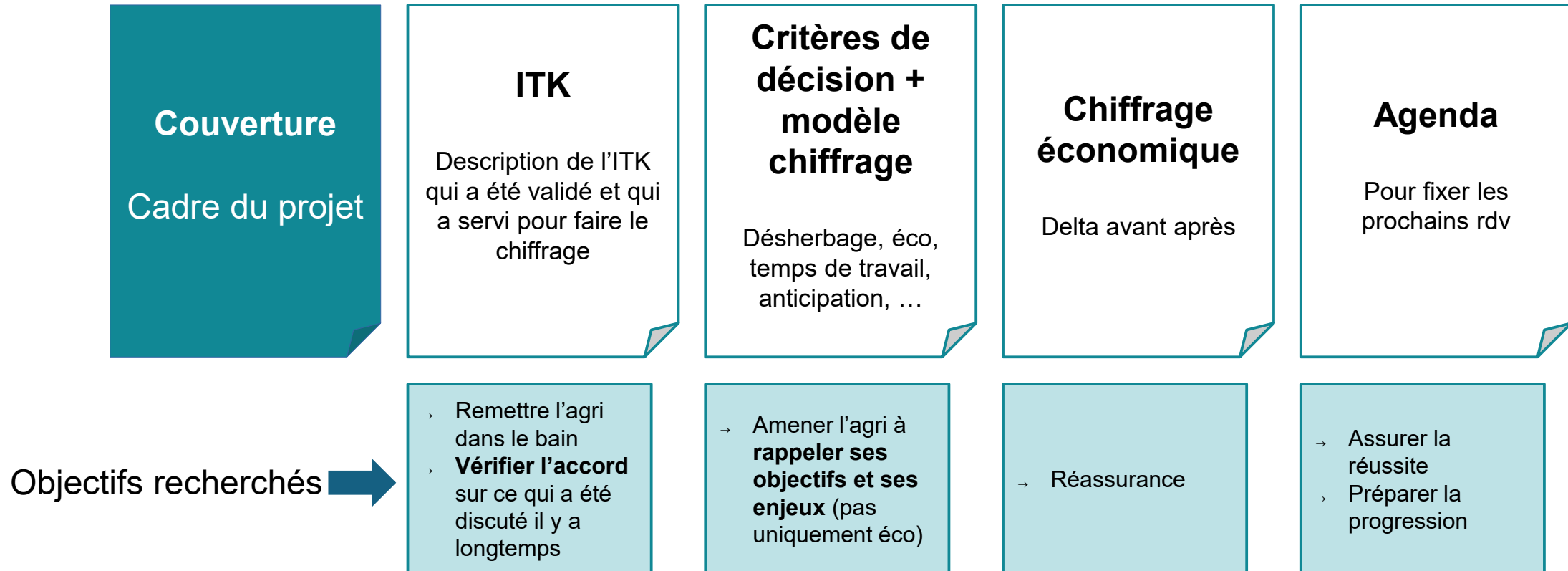
Cadre clair

Écoute active

Trame pour l'entretien



Trame pour l'entretien



Trame pour l'entretien

**Modèle de trame de rdv**

Objectif de cette fiche
Vous aidez à mener l'entretien de présentation du chiffrage éco du levier que souhaite mettre en place l'agriculteur

Rappel du cadre du projet

TERRITOIRE
11 bassins d'alimentation de captage répartis sur les 5 départements normands

DIMENSIONNEMENT
4 à 5 agriculteurs accompagnés par BAC, avec un engagement d'actions/changements de pratiques à minima sur une parcelle de l'exploitation

DEROULE

Diagnostic initial	Co-construire un plan d'action	4 à 5 visites techniques aux périodes clés des cultures et selon les leviers choisis	Rendez-vous collectifs (par BAC) : deux fois par an	Une formation technique* (déchets) : 21 en
--------------------	--------------------------------	--	---	--

BAC Humesnil (76)

SAU : 1420 ha

Captage classé prioritaire

Molécules retrouvées en dépassement du seuil de 0,1 µg/L :

- Chlorthaluron
- Cléthodime
- ESA Métaazachlore
- Diméthénamide
- Atrazine Déséthyl

Conseiller :
Philippe HUYS
06 91 46 30 63
philippe.huys@normandie.chambagri.fr



→ **Rappel des engagements de chacun**

L'agriculteur s'engage à :

- accepter de recevoir et de travailler avec le conseiller dédié sur la durée du projet.
- Pas de facturation ni de versement d'indemnité ; démarche volontaire et localisée à une parcelle (minimum) afin de limiter toute prise de risque pour la production.
- l'agriculteur sera invité à participer et/ou à témoigner lors d'événements de communication (articles de presse, témoignages, visites de parcelles)

La Chambre d'agriculture s'engage à :

- réaliser un accompagnement sur les 3 ans du projet, avec un nombre minimal de visites portant sur la parcelle engagée et sur les éléments propres au projet.

Outils excel



Étape 1 – Poser le cadre

normandie.chambres-agriculture.fr





Vous avez un premier rendez-vous avec un agriculteur dans le cadre du projet Global Bac. On est mi-mars. Vous ne connaissez pas cet agriculteur en dehors de l'échange téléphonique que vous avez eu pour préparer le rendez-vous.

L'agriculteur vous invite dans son salon et vous sert un café, c'est le moment de démarrer l'entretien.

Vous répondez « *Merci de m'accueillir dans ton salon,* »

Comment continuez vous ?

	« la dernière fois que je vous ai eu au téléphone, on avait parlé du BAC. Est-ce que vous saviez déjà que vous étiez sur un BAC ? »
	L'agri savait. Vous enchaînez :
	« Est-ce que ça a déjà eu des impacts sur votre exploitation ? »
	« nous allons donc passer 2 heures ensemble dans le cadre du projet Global Bac. Je suis [Prénom nom], conseiller·e culture à la chambre et l'objectif aujourd'hui c'est de faire un diagnostic de votre exploitation et voir si vous souhaitez participer au projet. »
	« alors, vous en êtes où avec vos passages de ferti ? »
	L'agriculteur commence à vous raconter ce qu'il a fait ces deux dernières semaines et vous commencez à parler technique.



Vous avez un premier rendez-vous avec un agriculteur dans le cadre du projet Global Bac. On est mi-mars. Vous ne connaissez pas cet agriculteur en dehors de l'échange téléphonique que vous avez eu pour préparer le rendez-vous.

L'agriculteur vous invite dans son salon et vous sert un café, c'est le moment de démarrer l'entretien.

Vous répondez « *Merci de m'accueillir dans ton salon,* »

Comment continuez vous ?

« la dernière fois que je vous ai eu au téléphone, on avait parlé du BAC. Est-ce que vous saviez déjà que vous étiez sur un BAC ? »

L'agri savait. Vous enchaînez :

« Est-ce que ça a déjà eu des impacts sur votre exploitation ? »

Pas de cadre

Cadre :)

« nous allons donc passer 2 heures ensemble dans le cadre du projet Global Bac. Je suis [Prénom nom], conseiller·e culture à la chambre et l'objectif aujourd'hui c'est de faire un diagnostic de votre exploitation et voir si vous souhaitez participer au projet. »

« alors, vous en êtes où avec vos passages de ferti ? »

L'agriculteur commence à vous raconter ce qu'il a fait ces deux dernières semaines et vous commencez à parler technique.

Pas de cadre

Importance du cadre

- Vous savez où vous en êtes, l'agri peut avoir oublié
- Rassurant de savoir où on va
- Évite à l'agri d'avoir des questions techniques qu'il garde en tête et qui parasitent l'entretien

Jeu de rôle : poser le cadre pour l'entretien avec le rendu éco

- **Objectif** : s'entraîner à poser le cadre d'un rdv sans rien oublier





Bilan après jeu de rôle « poser le cadre »

Objectif : checklist de ce qu'il faut dire en intro pour poser le cadre.

- Quelles sont les infos qui ont été communiquées ?
- Quelles sont les infos prioritaires ?



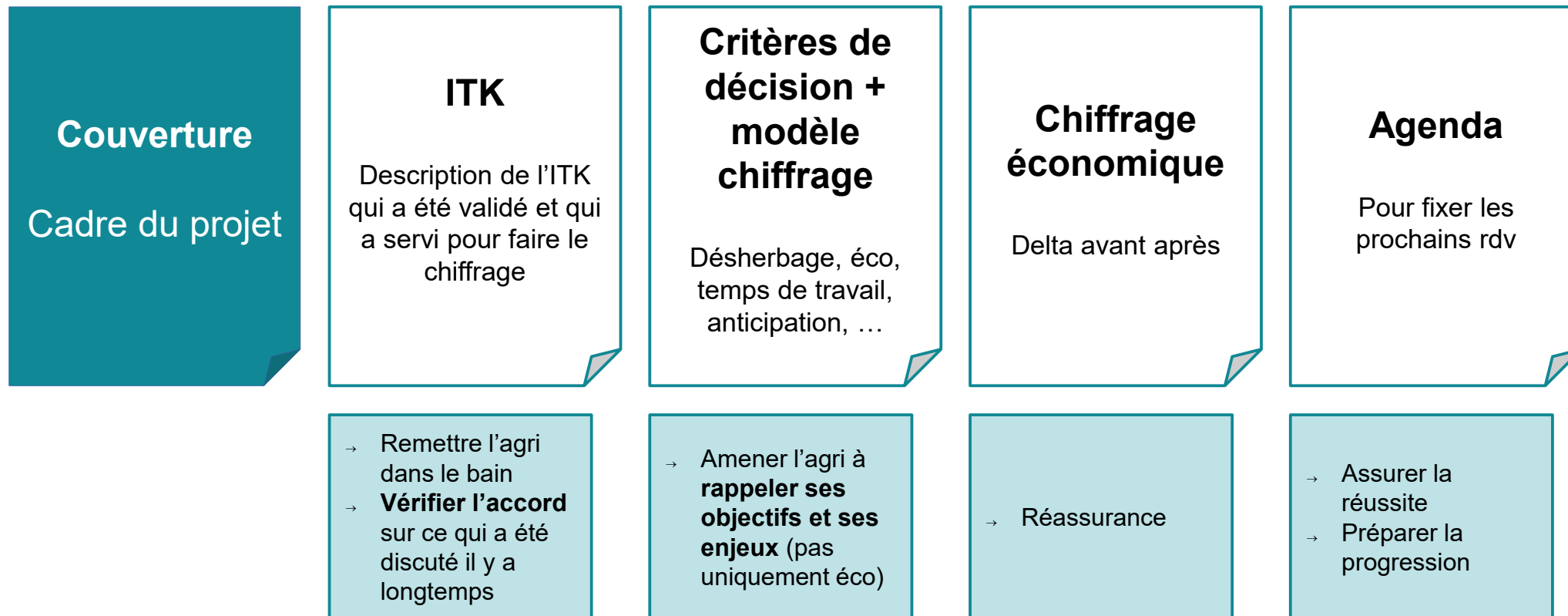


Étape 2 – Écouter activement pendant tout l'entretien

normandie.chambres-agriculture.fr



Trame pour l'entretien



Faire parler l'agriculteur de son raisonnement pour l'aider à ajuster le projet au besoin.



Pourquoi c'est important d'avoir une écoute active ?



L'écoute active est **une posture, qui est axée sur la personne, et qui accorde une large place à l'empathie.** Il s'agit d'écouter avec la plus grande attention le message qu'un individu souhaite nous transmettre afin d'en percevoir tous les détails, que celui-ci soit verbal ou non verbal

Quels sont quelques conseils à suivre concernant l'écoute active?

- Établir un contact visuel. ...
- Se concentrer sur ce qui est dit. ...
- **Écouter** son interlocuteur pour lui permettre de s'exprimer. ...
- Accorder des pauses. ...
- Poser des questions. ...
- Répéter pour confirmer. ...
- Réfléchir à ce que vous avez entendu.
- Savoir lire entre les lignes.

Pour devenir un écoutant actif, voici les 5 attitudes clés à développer :

- Offrir votre disponibilité. ...
- Exprimer de l'empathie. ...
- Être capable de voir au-delà des mots. ...
- Arriver à ne pas exprimer de jugement (c'est le plus dur). ...
- Pratiquer la reformulation.

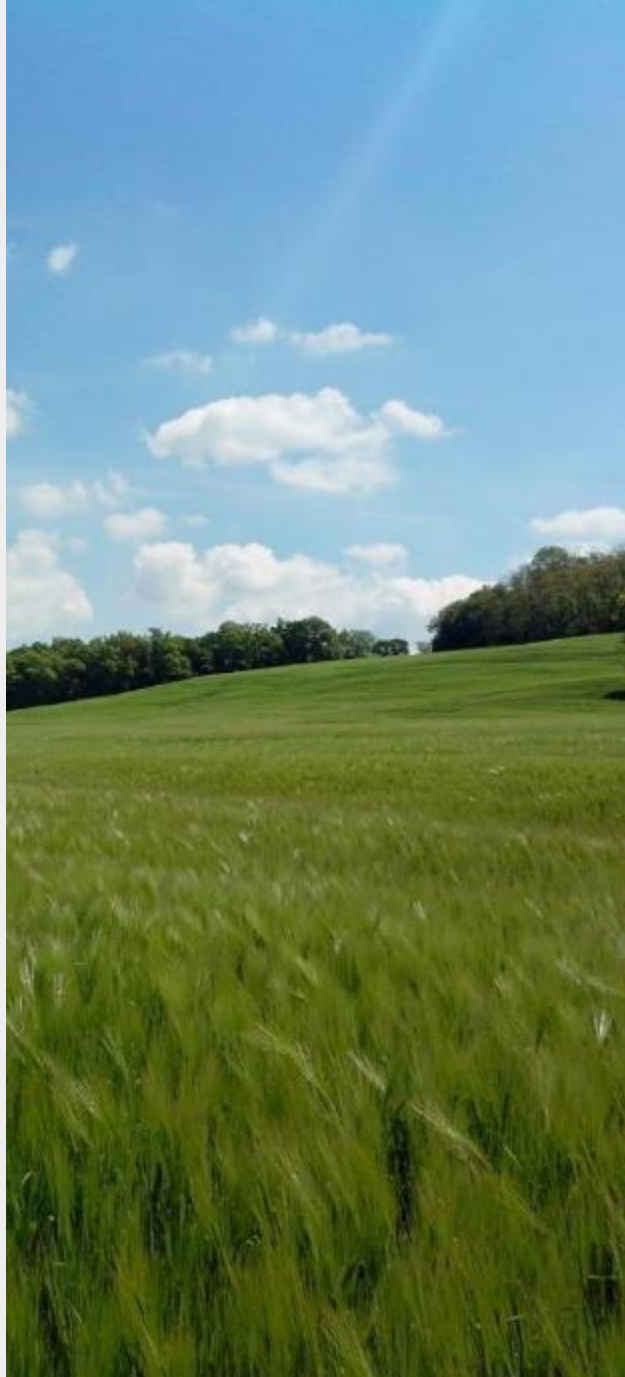
10



L'agriculteur vous dit qu'il fait 4 traitements fongicides sur le blé depuis cette année.

Quel type de question posez-vous ?

	« Vous avez quelle variété de blé ? Vous avez traité à quel moment dans le cycle »
	« Qu'est-ce qui vous a amené à traiter depuis l'année dernière ? »
	« Est-ce que vous avez déjà essayé du mélange variétal ? »



L'agriculteur vous dit qu'il fait 4 traitements fongicides sur le blé depuis cette année.

Quel type de question posez-vous ?

		Posture d'expert·e
	« Vous avez quelle variété de blé ? Vous avez traité à quel moment dans le cycle »	
	« Qu'est-ce qui vous a amené à traiter depuis l'année dernière ? »	Écoute active
	« Est-ce que vous avez déjà essayé du mélange variétal ? »	Posture d'expert·e



L'agriculteur vous dit qu'il imagine peut-être passer certaines parcelles actuellement cultivées en maïs/blé en prairie temporaire pour lutter contre sa problématique d'enherbement du blé.

Quel type de question posez-vous ?

	« C'est intéressant comme idée, vous partiriez sur quelle durée ? »
	« C'est une solution qu'on a testé en groupe Dephy, vous voulez voir les résultats ? »
	« Qu'est-ce qui vous plait dans cette stratégie ? »



L'agriculteur vous dit qu'il imagine peut-être passer certaines parcelles actuellement cultivées en maïs/blé en prairie temporaire pour lutter contre sa problématique d'enherbement du blé.

Quel type de question posez-vous ?

Expert·e + q° technique

« *C'est intéressant comme idée, vous partiriez sur quelle durée ?* »

« *C'est une solution qu'on a testé en groupe Dephy, vous voulez voir les résultats ?* »

Expert·e

« *Qu'est-ce qui vous plait dans cette stratégie ?* »

Écoute active



Vous avez terminé la phase d'enquête. Vous allez maintenant aborder la phase qui doit amener l'agriculteur à s'engager sur un changement pour cette année. Vous faites un petit résumé de l'enquête,

Comment abordez-vous les leviers ?

	Je lui propose le levier le plus simple que j'ai identifié et je lui demande ce qu'il en pense
	J'insiste sur les pratiques qui sont déjà bonnes, puis je fais la liste des leviers qu'on a déjà évoqué au cours de l'enquête et je reviens dessus un par un.
	Je demande quels sont les leviers dont on a déjà parlé (ou pas) qui pourraient être intéressants dans son cas.

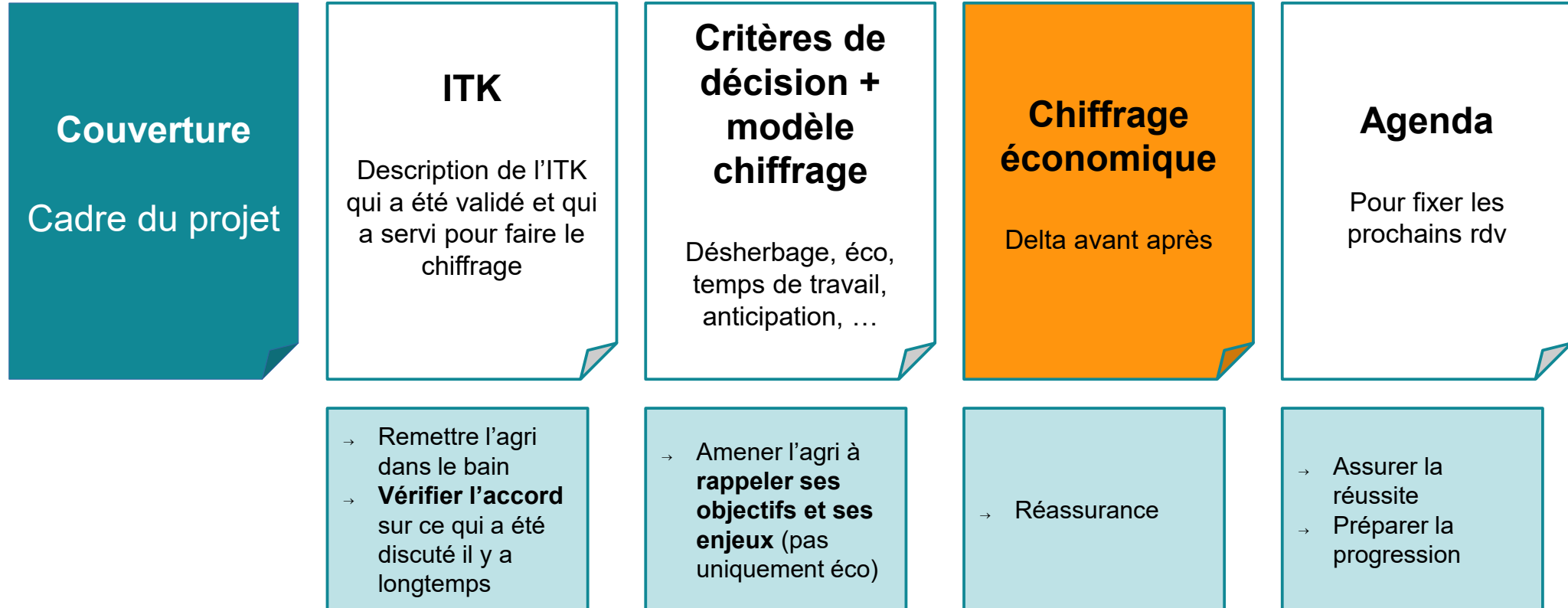


Vous avez terminé la phase d'enquête. Vous allez maintenant aborder la phase qui doit amener l'agriculteur à s'engager sur un changement pour cette année. Vous faites un petit résumé de l'enquête,

Comment abordez-vous les leviers ?

	Je lui propose le levier le plus simple que j'ai identifié et je lui demande ce qu'il en pense	Expert·e
	J'insiste sur les pratiques qui sont déjà bonnes, puis je fais la liste des leviers qu'on a déjà évoqué au cours de l'enquête et je reviens dessus un par un.	Expert·e
	Je demande quels sont les leviers dont on a déjà parlé (ou pas) qui pourraient être intéressants dans son cas.	Accompagnant·e

Trame pour l'entretien



Souvent, le chiffrage économique sera négatif ...

Exemple de chiffrage économique

ITK après changements							
MAÏS GRAIN							
Type d'intervention	Quantité	Unité	Prix unitaire (€)	Coût passage (€/ha)	Coût opération (€/ha)	Charges (€/ha)	Produits (€/ha)
Travail du sol						208 €	
Labour	1	Passage	77,12 €	0,00 €	77,12 €		
Vibroculteur	1	Passage	47,70 €	0,00 €	47,70 €		
Herse rotative	1	Passage	47,22 €	0,00 €	47,22 €		
Monograine	1	Passage	35,88 €	0,00 €	35,88 €		
Semis						216 €	
Semence maïs g	1,8	dose/ha	120,00 €	0,00 €	216,00 €		
Désherbage chimique						37 €	
Calaris	0,35	L/ha	48,76 €	7,89 €	24,96 €		
Pampa	0,3	L/ha	14,87 €	0,00 €	4,46 €		
Peak	0,006	Kg/ha	1 296,18 €	0,00 €	7,78 €		
Désherbage mécanique						38 €	
Herse étrille	1	Passage	16,34 €	0,00 €	16,34 €		
Bineuse 6 rgs maïs	1	Passage	21,55 €	0,00 €	21,55 €		
Insecticide						46 €	
Coragen	0,125	L/ha	304,86 €	7,89 €	46,00 €		
Fertilisation						233 €	
Azote	100	Unités/ha	1,00 €	11,92 €	111,92 €		
DAP	120	Kg/ha	0,60 €	0,00 €	72,00 €		
Potassium	67	Unités/ha	0,64 €	5,96 €	48,76 €		
Moisson						172 €	
Moissonneuse	1	Passage	101,28 €	0,00 €	101,28 €		
Coupe Maïs	1	Passage	23,63 €	0,00 €	23,63 €		
Benne	1	Passage	46,67 €	0,00 €	46,67 €		
Produits							1 330 €
Récolte	76	Qt/ha	17,50 €	0,00 €	0,00 €		1 330 €
						Marge Brute	381 €

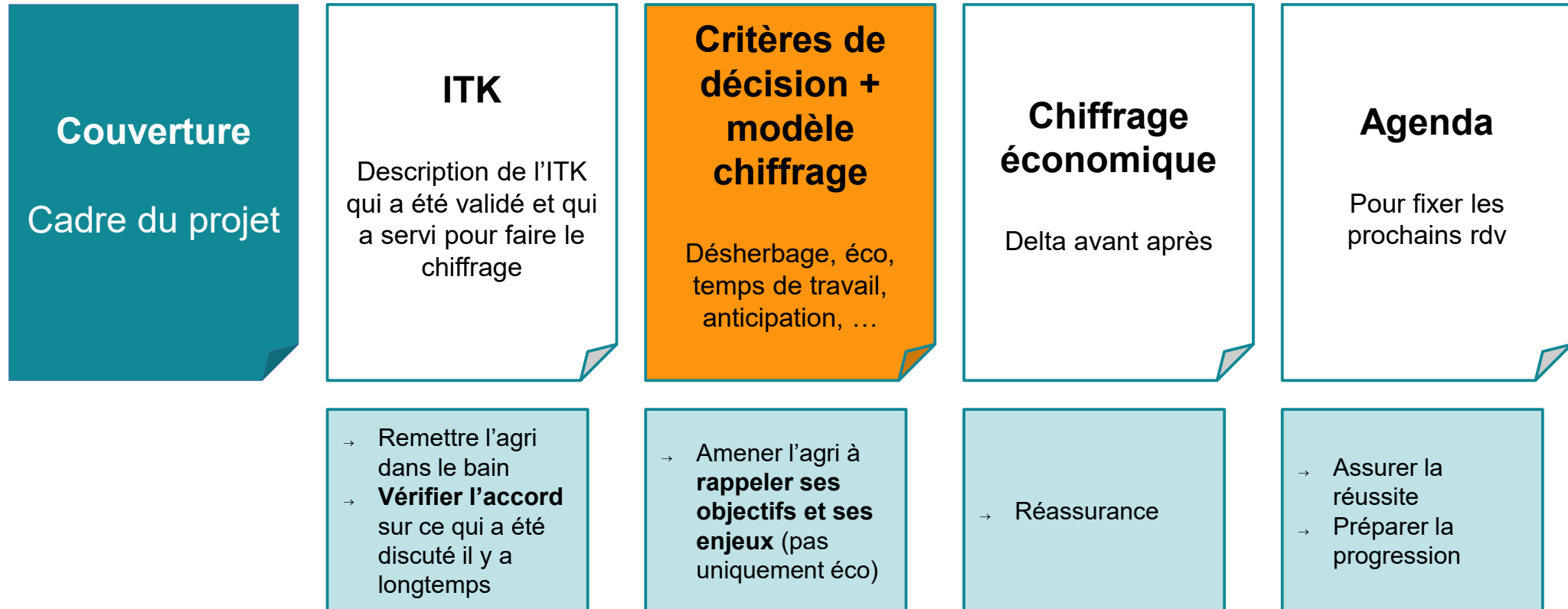


Quel est le réflexe le plus fréquent quand on se rend compte que le chiffrage ne fait pas gagner d'argent ?

	Expliquer qu'il faut aussi regarder les autres critères de décision
	Proposer d'autres solutions ou des aménagements pour que ça coûte moins cher
	Poser des questions à l'agri pour le laisser exprimer son ressenti et ce qu'il pourrait faire

Et pourquoi... ?

Parler des autres critères de décision **AVANT** de montrer le chiffrage économique





Quels sont les critères que l'agri prend, consciemment ou pas, en compte pour prendre une décision ?



Remplir la page 3 dans le cas du chiffrage utilisé en début de séance

- Critères pour prise de décision
 -
 -
 -
 -
- Limites du chiffrage
 - Ce qu'on sous-estime comme bénéfices :
 -
 -
 - Ce qu'on sous-estime comme inconvénients
 -
 -





Quels sont les éléments dont le chiffrage ne tient pas compte ?

Impacts Positifs sous estimés

Bénéfices d'une
culture sur une autre
dans la rotation (ex
pois avant blé)

??

Impacts Négatifs sous estimés

Impacts sur le temps
de travail

??





Quelle barre d'erreur sur le chiffrage

Δ Rotation = - 639,45 €

Quelle fourchette en réalité ?



Page 3 du livrable

À remplir en direct
avec l'agriculteur avant
de montrer le chiffrage
éco

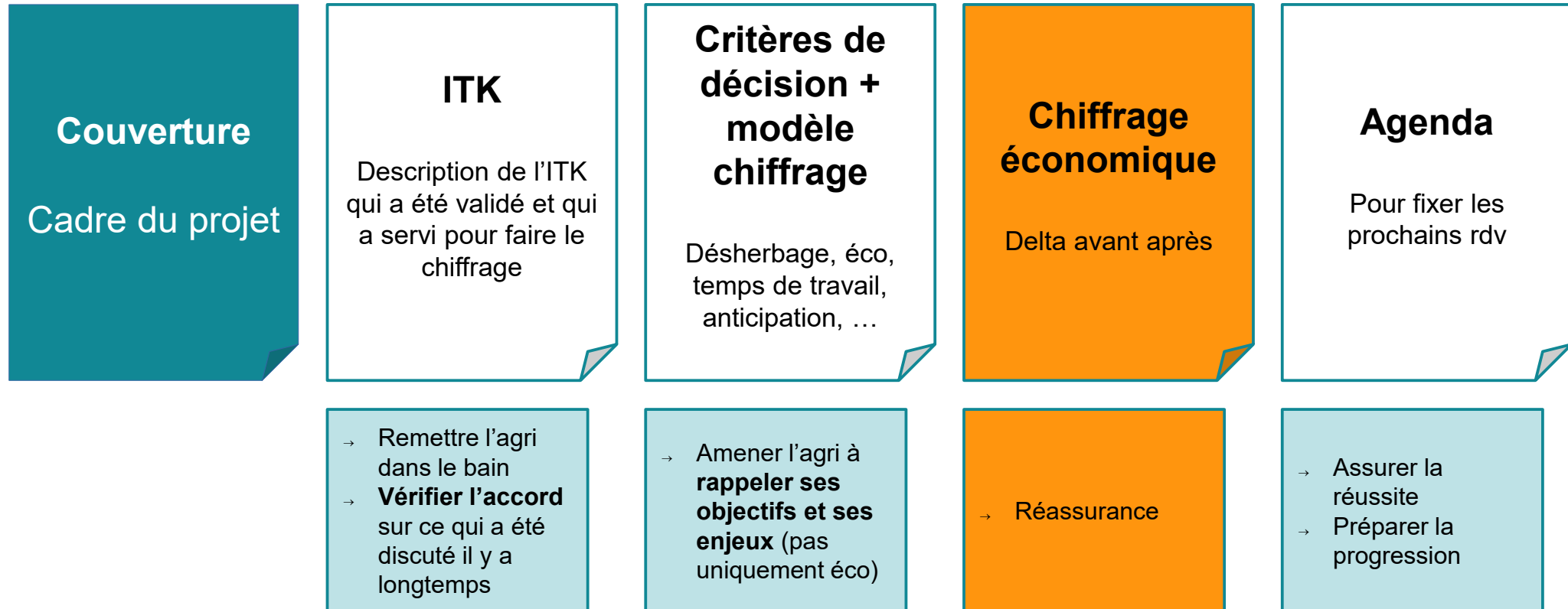
- Critères pour prise de décision

-
-
-
-

- Limites du chiffrage

- Ce qu'on sous-estime comme bénéfices :
 -
 -
- Ce qu'on sous-estime comme inconvénients
 -
 -

Montrer le chiffrage puis écouter activement l'agriculteur



Objectif de l'écoute active après le chiffrage

Ne pas supposer
comment va réagir
l'agri

Mieux comprendre
comment l'agri
raisonne

Voir si l'agri a des
pistes avant d'en
proposer

Jeu de rôle : écouter activement après la présentation du cadrage

- **Objectif : 3 minutes sans apporter d'info**, juste montrer qu'on écoute, reformuler ou poser des questions pour comprendre le raisonnement de l'agri.

Conseiller·e

Présente le chiffrage :
« donc voilà le
chiffrage » en donnant
le doc, puis **écoute
activement**



Agri

Joue l'agri

Observateur

Lance le chrono à la fin de la
présentation du chiffrage
Note les interventions du
conseiller





Débrief

Classification des interventions

- interruption / apport d'info / question orientée solution
- reformulation / signes d'écoute (ex : « je comprends »)
- question pour comprendre le ressenti ou le raisonnement de l'agri (ex : « et qu'est-ce qui vous amène à dire ça ? »)



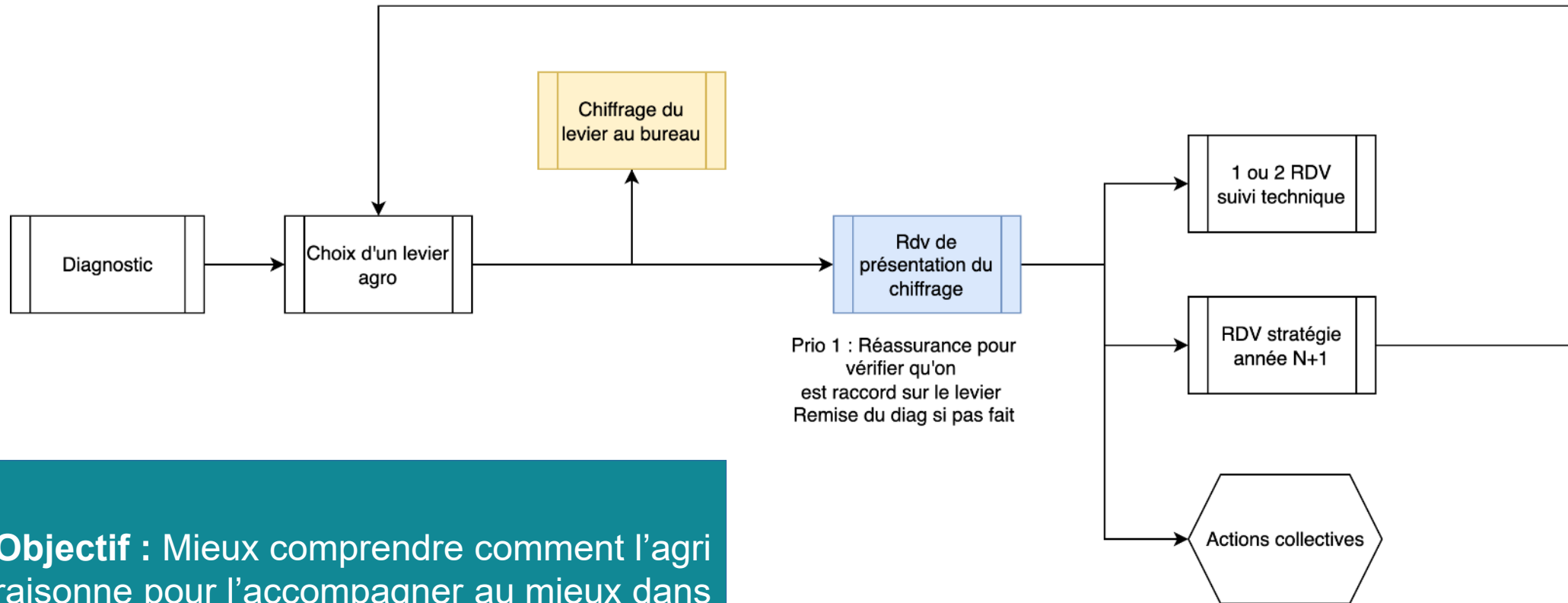


Débrief

- C'était comment ?
- Qu'est-ce que votre agri a dit d'intéressant ?



Conclusion



Objectif : Mieux comprendre comment l'agri raisonne pour l'accompagner au mieux dans les changements



Bientôt à vous de jouer...

- Qu'est-ce qui vous paraît compliqué / Compliqué à mettre en œuvre pour le rdv de présentation du chiffrage éco ?
- Des questions ?



Rdv éco

Est-ce que c'est un parcours qui te parle ?

Introduction : Durée
année 1 de 3 ans
Point éco sur un levier
pour adapter et
planifier l'année +
répondre à vos
questions

Présentation de l'ITK
correspondant au
levier choisi.

Est-ce que c'était bien
ce qu'on s'était dit ?

?

OUI

Est-ce que c'est
toujours ce que vous
voulez faire / ce que
vous avez fait ?

?

NON

Explorer la cause du
décalage

S'accorder sur un
nouvel ITK (prévu ou
réalisé)

Présentation du
chiffrage éco

Qu'est-ce que vous en
pensez ?
Est-ce que ça change
qqch à ce qu'on s'est dit ?

?

c'est OK

Qu'est-ce qui pourrait
bloquer / vous aider pour
la mise en oeuvre
technique ?

On a 2 rdv de prévu pour
le suivi technique, qu'est
ce qui serait le mieux
comme moment pour vous
?

Avant juin 2026

On doit aussi prévoir un rdv
pour parler stratégie et voir
comment on fait évoluer
l'itinéraire pour l'an prochain,
on prévoit ça quand ?

Conclusion
recap de ce qui a été décidé
Questions ?

Type de compétence en jeu

Poser le cadre

Technique : PV

Technique : éco

Ecoute et
accompagnement du
changement

Est-ce qu'on met une discussion sur les autres
leviers de motivation ?

Conclusion générale
