

BORDENAVE Carole
LEGENDRE Delphine
PILLANT Audrey

M2 CEEM



ETUDE DE MARCHÉ :

**Existe-t-il une offre en
conseil auprès des éleveurs
de vaches allaitantes dans les
Pyrénées Atlantiques ?**

Table des matières

<u>I. LA MISE EN PLACE D'UNE ETUDE DE MARCHE DANS LE DOMAINE AGRICOLE</u>	p.1
A. Historique de Bovin Croissance	p.1
1) <i>Comment et dans quelles conditions historiques est né Bovin Croissance ?</i>	p.1
2) <i>Situation actuelle du syndicat</i>	p.2
B. Le marché du conseil dans les Pyrénées Atlantiques	p.3
1) <i>Définition du « Conseil » en Agriculture</i>	p.3
2) <i>Présentation des organismes proposant du conseil</i>	p.4
3) <i>Une concurrence de plus en plus présente se fait voir</i>	p.5
C. Etude sectorielle	p.6
D. L'étude de marché sur le conseil en production animale bovine dans les Pyrénées Atlantiques	p.8
1) <i>Qu'est ce qu'une étude de marché ?</i>	p.8
2) <i>Réponse à une commande d'un organisme de bovin viande : « Bovin Croissance »</i>	p.8
<u>II. ETUDE PRELABLE : MISE EN PLACE D'UNE ENQUETE QUALITATIVE : bien comprendre les attentes et les motivations des éleveurs mais aussi de Bovin Croissance</u>	p.9
A. Objectif des études qualitatives	p.9
B. Elaboration de deux enquêtes qualitatives :	p.10
1) <i>Enquête qualitative auprès de Bovin Croissance</i>	p.10
a) <i>Utilité réelle de l'enquête</i>	p.10
b) <i>Présentation de l'enquête</i>	p.10
2) <i>Enquête qualitative auprès des éleveurs de vaches allaitantes (blondes d'aquitaine)</i>	p.11
a) <i>Comment ont été choisis les éleveurs ?</i>	p.11
b) <i>Déroulement de l'entretien semi directif</i>	p.11
c) <i>Description du questionnaire</i>	p.11
d) <i>La saisie et le traitement des réponses</i>	p.12
<u>CONCLUSION</u>	p.22

INTRODUCTION

Le marché des bovins connaît depuis 1966 de profondes mutations : une concurrence mondiale accrue, des aides financières en baisse... Compte tenu de ces évolutions, les missions des organismes ne se résument plus seulement à l'élevage (problèmes sanitaires, de reproduction, pesées), mais tendent à se diversifier vers une mission de conseil, c'est à dire la capacité à répondre au mieux aux attentes des éleveurs.

Face à la multiplication des acteurs présents sur le marché des bovins viande, l'offre en conseil délivrée par Bovin Croissance se trouve de plus en plus concurrencée (vétérinaires, coopératives d'alimentation de bétail, centres d'insémination artificielle). C'est dans cette optique que nous avons proposé nos services au syndicat afin de mettre en place une étude de marché sur l'offre en conseil auprès des éleveurs de vaches allaitantes dans les Pyrénées Atlantiques.

L'objectif de cette étude est donc de faire un état des lieux du marché des bovins dans le département, puis de montrer un aperçu des organismes actuels proposant une offre en conseil. Et enfin, nous tenterons d'analyser les attentes et préoccupations des éleveurs de vaches allaitantes dans le 64 à travers une étude qualitative afin de savoir si ces dernières sont en adéquation avec l'offre proposée.

Pour mener à bien cette étude, nous proposerons le plan suivant.

Dans une première partie, nous dresserons un historique de Bovin Croissance puis nous ferons un état des lieux du marché du conseil dans les Pyrénées Atlantiques, puis du marché des bovins en général, et nous définirons la notion de conseil ainsi que d'étude de marché.

Dans une deuxième et dernière partie, nous montrerons le déroulement (objectif, utilité, présentation) de l'enquête qualitative, ainsi que ses résultats et les préconisations suggérées à Bovin Croissance.

I. LA MISE EN PLACE D'UNE ETUDE DE MARCHÉ DU DOMAINE AGRICOLE

A. Historique de Bovin Croissance

1) Comment et dans quelles conditions historiques est né bovin croissance ?

L'ABROGATION DE LA LOI SUR L'ELEVAGE DE 1966 : UN NOUVEAU CAP POUR Bovin Croissance :

- **Bovin Croissance est un syndicat professionnel de performance** qui existe depuis plus de 40 ans (1969).
- Son texte fondateur est la loi de l'élevage de 1966. La loi a pour objet l'amélioration de la qualité et des conditions d'exploitation du cheptel bovin, porcin, ovin et caprin. Cela a permis la création d'institutions comme par exemple, les services d'élevages, des entreprises d'inséminations artificielles, des syndicats (contrôle laitier et bovin croissance)
Ce texte a été écrit dans un contexte des années 60 où la production bovine et laitière était en dessous des besoins de la population. La loi de 1966 a permis d'encadrer et d'aider les éleveurs à augmenter leur production. Les contrôles de performances (BC pour les performances des vaches « à viandes ») ainsi que les coopératives d'insémination artificielle ont donc pu aider les éleveurs à sélectionner les meilleurs animaux.
Pour cette loi, ces institutions ont été financées par l'Etat dans le cadre d'une mission d'intérêt public.
- **Mission de Bovin Croissance** : assurer un contrôle de performance dont l'objectif est d'améliorer et mesurer les performances des vaches destinées à la production de viande.
- En 2006, la loi sur l'élevage de 1966 a été abrogée. En effet, la situation a beaucoup changé, la productivité est meilleure ainsi que les performances. De même, le revenu des agriculteurs s'est nettement amélioré. Ce qui fait que l'Etat a décidé de se désengager financièrement. La mission n'est plus d'intérêt public, la production est aujourd'hui assez importante.
Les institutions comme Bovin Croissance passent d'une situation de monopole subventionné par l'Etat à une situation de concurrence sans plus aucune aide de la part de l'Etat.
- En France, il existe 180 organismes Bovin Croissance et Syndicat contrôle laitier.

Une fois le contrôle de performance gardé, il faut être capable de délivrer un conseil technique.

2) Situation actuelle du syndicat

Dernières réformes de la PAC pour les éleveurs : on a pensé uniquement productivité des bovins et cela au détriment de l'eau, de l'air et de la santé des animaux.

De ceci, va naître le compte rendu généralisé qui demandent aux éleveurs de rendre des comptes sur ce qu'ils font de leurs champs.... Quand..... Comment.....Pourquoi.....Quelle quantité de récolte ? Il faut impérativement tenir ce registre si l'on veut bénéficier de subventions.

Le fonctionnement de Bovin Croissance :

Bovin Croissance travaille à deux niveaux :

- ▣ le conseil technique
- ▣ le contrôle de performance

Ces deux activités sont aujourd'hui dissociées.

Bovin Croissance offre plusieurs types de services en 2007 :

- ▣ VA 4 (280 clients) consiste au contrôle de croissance des animaux. 4 fois par an, les techniciens vont dans l'exploitation et effectuent un pesage de tous les veaux nés dans l'exploitation et pas encore sevrés (veaux de 0 à 6 mois). De même, ils évaluent sa morphologie, grâce à une grille en 17 postes : le GMQ (Gain Moyen Quotidien : critère technique).

Dans le VA4 intervient la phase de conseil où les techniciens font des recommandations aux éleveurs en matière de sélection d'animaux, de nourritures, de prairies...

Les résultats des VA4 sont envoyés au STIG où des chercheurs de l'INRA (institut national de la recherche agronomique) établissent une évaluation génétique du bovin. On part d'un index de référence de 105. Si l'on est supérieur à cet index, alors l'évaluation est bonne.

- ▣ VA 0 (420 clients) consiste à faire 2 visites par an sans pesage. Les techniciens donnent à ce moment là des conseils sur la reproduction sachant qu'une vache doit faire en moyenne un veau par an.

Le syndicat Bovin Croissance propose aussi des services en ligne qui porte le nom de Pack Eleveur :

Services info en ligne où les agriculteurs peuvent enregistrer leurs informations sur les bovins (SELISO) et leurs pratiques sur les végétaux (Mes parcelles).

Taux de pénétration : 25% du marché.

Concurrents :

- vétérinaires
- coopératives d'alimentation du bétail
- centres d'inséminations artificielles

En ce qui concerne le conseil technique délivré par le syndicat Bovin Croissance, ce dernier reste très libéral et non reconnu. Alors, il faut déployer ses forces afin d'être plus compétitif et plus marchand.

C'est dans ce contexte qu'une étude de marché trouve son utilité.

B. Le marché du conseil dans les Pyrénées Atlantiques

1) Définition du « Conseil » en Agriculture

A priori, tout le monde sait ce qu'est le conseil mais dans la réalité, ce mot mérite d'être défini de manière précise. **CONSEILLER** dans le domaine de l'agriculture « **c'est donner des informations et des avis, c'est faire des recommandations ou des préconisations pour aider l'agriculteur à faire des choix et agir, en présupposant que les informations apportées, les actions suggérées ou définies sont bonnes pour lui et appropriées dans le contexte** » (Compagnon et Cerf, 2000).

Si maintenant, on s'intéresse au métier d'un conseiller agricole proprement dit, un conseiller agricole se doit d'assurer une assistance et un suivi technique auprès des exploitants agricoles. Il diffuse une information destinée à faciliter la maîtrise technique, économique et sociale de l'exploitation et de son environnement de manière individuelle ou par l'intermédiaire de manifestations collectives diverses.

Les compétences de base d'un conseiller sont au nombre de 6 :

- Assurer l'information et le conseil individuel après analyse du fonctionnement de l'exploitation.
- Assister l'exploitant dans la gestion de son exploitation et dans le montage de projets (établissement des perspectives d'évolution à moyen terme).
- Organiser des actions de groupe (animation).
- Participer aux actions de formation des exploitants.
- Diffuser les résultats de la recherche.
- Effectuer le suivi des projets.

2) Présentation des organismes proposant du conseil

CELPA (Coopératives des Eleveurs des Pyrénées Atlantiques)	<i>Technique, mise en marché, bâtiment, administratif, économique</i>
ADELGA (Association des Eleveurs des Gaves et de l'Adour)	<i>Mise en marché, technique, information</i>
BC (Bovin Croissance)	<i>Technique : génétique, alimentation, reproduction, accouplement</i>
CA64 (Chambre d'Agriculture)	<i><u>Pôle élevage</u> : bâtiment, équipement lié à l'environnement <u>Pôle DET</u> : Technique, administratif, réglementaire, stratégique</i>
LUR BERRI	<i>Commerce de gros de céréales et aliments pour le bétail</i>
GEN'ADOUR	<i>Insémination artificielle animale</i>
BIG / SORELIS	<i>Reproduction, insémination, élevage</i>
ADER	<i>Centre de gestion</i>

3) Une concurrence de plus en plus présente se fait voir

Nous retiendrons pour notre étude 4 concurrents directs à Bovin Croissance :

Types de concurrents	Points Forts	Points faibles
<u>Vétérinaires</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les vétérinaires proposent un conseil « gratuit », même s'ils accomplissent des soins médicaux. ▪ Les vétérinaires sont accessibles et peuvent se déplacer avec une certaine régularité. ▪ S'impliquent de plus en plus comme conseillers techniques auprès des éleveurs. ▪ Compétents dans plusieurs domaines. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les vétérinaires n'assurent pas le suivi des éleveurs. ▪ Pas d'information poussée sur l'exploitation.
<u>Les centres d'insémination artificielle</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Très compétents en matière de reproduction. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conseil spécialisé uniquement en reproduction animale. ▪ Disponibilité limitée
<u>Les coopératives d'alimentation de bétail</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Seuls les aliments sont facturés aux éleveurs. Le conseil, lui, est livré « gratuitement ». ▪ Très compétents dans plusieurs domaines (alimentation des bêtes, santé et bien être des animaux, semences....) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les domaines d'intervention restent toutefois limités.
<u>Les chambres d'agriculture</u>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Plusieurs pôles développés</u> : <ul style="list-style-type: none"> ○ Pôle élevage (traçabilité des animaux) ○ Pôle développement économie et territoire ○ Pôle aménagement espace et environnement ○ Pôle administration finances et veille économique. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redondance entre la chambre d'agriculture et Bovin Croissance. ▪ Accès moins évident. Plusieurs intermédiaires.

C. Etude sectorielle

Dans les Pyrénées Atlantiques en 2005, 8200 exploitations bovines détiennent 160 000 vaches.

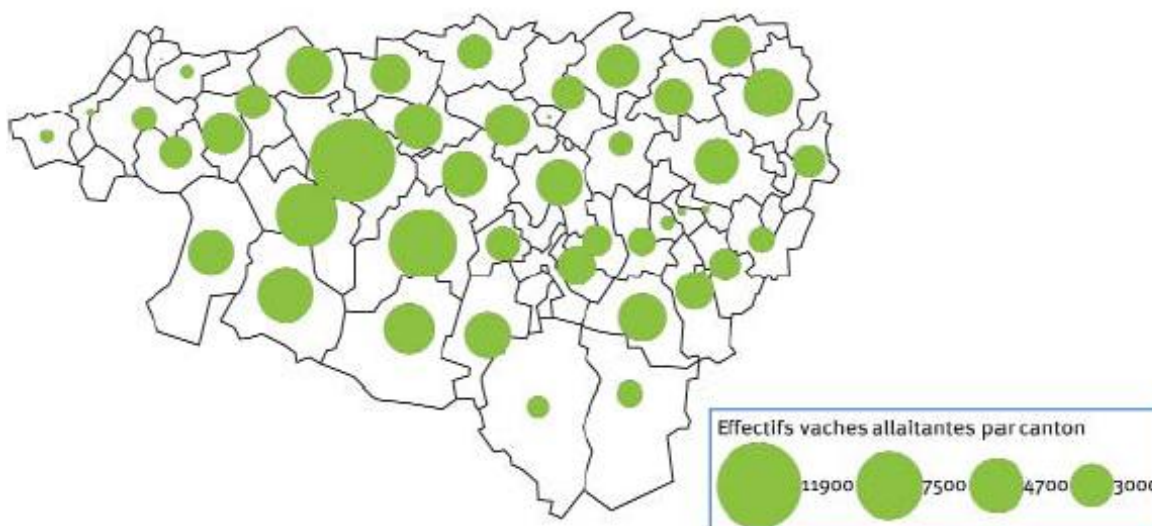
En 3 ans, le nombre d'exploitations bovines a diminué de 9% (800 élevages en moins) et le nombre de vaches a baissé de 4%. Cette baisse d'effectif touche principalement l'élevage laitier et concerne les petits producteurs allaitants.

La taille des structures en 2004 et les évolutions 2003-2004 des systèmes :

	Effectif moyen 2005 / exploitation		Evolution 2002-2005 du nombre		
	Vaches	Animaux vendus	Exploitations	Vaches	Ventes
Petits ou sans production	5	4	-12%	2%	-17%
Laitiers et mixtes	32	29	-13%	-7%	-8%
Veaux de boucherie	-	296	-11%	-	-5%
Eleveurs Bovins viande	25	23	-6%	-2%	0%

Répartition dans les Pyrénées Atlantiques des vaches allaitantes en 2005 :

Répartition dans les Pyrénées-Atlantiques des vaches allaitantes en 2005

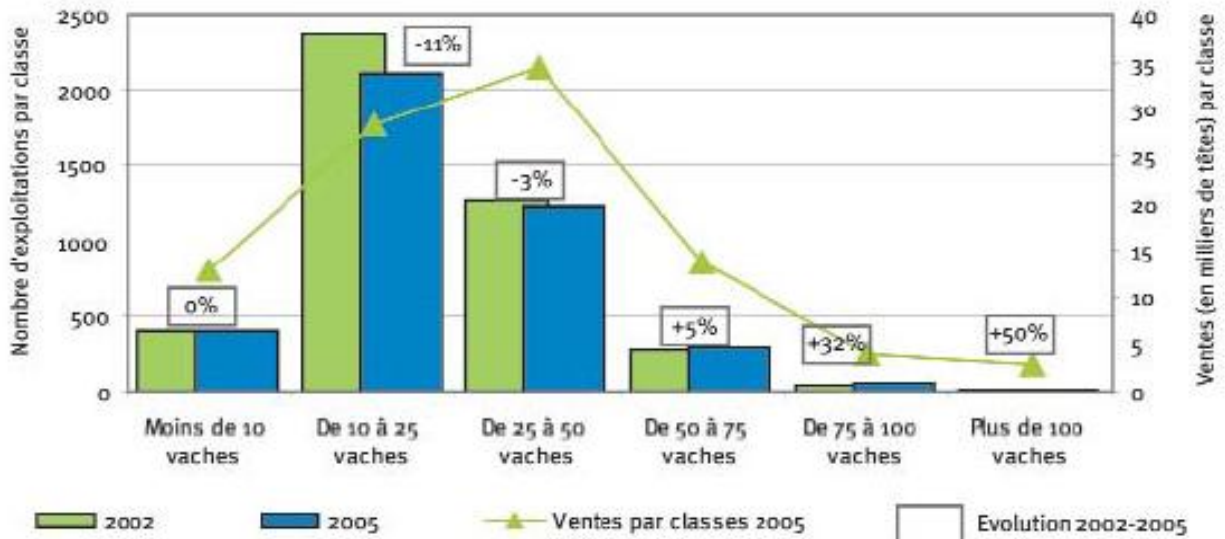


Fonds cartographiques ARTICQIF© Tous droits réservés

En production Bovins Viandes, les élevages ayant atteint une taille économique satisfaisante affichent une certaine pérennité alors que les petits élevages affichent une diminution prononcée.

Une taille grandissante des troupeaux en 2005 :

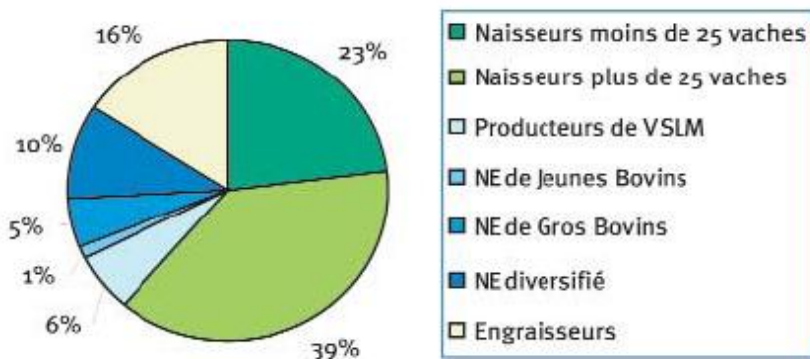
Répartition des exploitations d'élevage Bovins viande selon leur taille de troupeau



L'agrandissement des troupeaux est bien réelle, ce qui conduit à de nouvelles exigences en termes d'organisation de travail dans l'accompagnement et le conseil auprès des éleveurs dans le département.

Les ventes d'animaux par système d'élevage en 2005 :

Répartition des ventes totales 2005



Seul 1 animal commercialisé sur 4 est destiné à la boucherie en ce qui concerne les Pyrénées Atlantiques. La progression des effectifs de brouards vendus suit une conjoncture qui leur est favorable. Cependant, les productions de femelles de boucherie et de veaux ont du mal à retrouver une certaine dynamique.

D. L'étude de marché sur le conseil en production animale bovine dans les Pyrénées Atlantiques

1) Qu'est ce qu'une étude de marché ?

Le but d'une étude de marché consiste à pouvoir donner une information précise pour prendre des décisions marketing. Il s'agit d'aider à comprendre, à contrôler, à agir.

4 étapes en découlent :

- Identification du problème
- Recherche de l'information
- Traitement de l'information
- Rapport d'étude avec les préconisations.

Bien que les études soient extrêmement diverses du point de vue du champ d'action, on retrouve les mêmes méthodologies et les mêmes techniques.

En fait lorsqu'on prend une décision, il y a une incertitude sur les résultats de l'action. Le but de l'étude sera alors de réduire cette incertitude.

Il y a deux types d'incertitudes :

- Celle qui provient de l'entreprise elle-même : lancement d'un nouveau produit, la modification d'un nom de marque, une nouvelle politique de distribution. Autant de décisions à prendre dont on ne sait pas a priori si elles vont avoir les effets escomptés.
- Une autre source d'incertitude provient de l'environnement : l'entreprise doit être en état de veille, elle doit être capable d'évaluer en permanence les conséquences des actions de ses concurrents.

L'information à recueillir est de deux sortes, soit externe, soit interne. En externe, on va rechercher cette information à l'extérieur de l'entreprise : auprès des consommateurs (questionnaire) mais aussi les chiffres publiés par les instituts (insee, nielsen etc.) En interne, ce sont les chiffres de l'entreprise, le fichier clients. C'est la base du marketing direct.

2) Réponse à une commande d'un organisme de bovin viande : « bovin croissance »

Après un travail effectué par une précédente stagiaire sur les possibilités de développement de l'offre du contrôle laitier 64, les dirigeants de la structure ont voulu continuer la démarche dans leur deuxième domaine de compétences : Bovin Croissance. Cet organisme, tout comme le Contrôle laitier connaît aujourd'hui des mutations importantes (avec actuellement la mise en concurrence avec d'autres organismes de conseils).

Il était donc intéressant de savoir comment cette structure se place dans l'offre actuelle du conseil auprès des éleveurs de viande bovine, comment elle est perçue et quelles sont ses perspectives d'évolution. C'est par le biais d'une étude de marché que nous avons tenté de répondre aux besoins de Bovin Croissance.

II. ETUDE PRELABLE : MISE EN PLACE DE DEUX ENQUETES QUALITATIVES : bien comprendre les attentes et les motivations des éleveurs mais aussi de Bovin Croissance

A. Objectif des études qualitatives

Pour mieux comprendre le point de vue des différents acteurs (Bovin Croissance et éleveurs) vis-à-vis de l'offre du conseil dans les Pyrénées Atlantiques, il a semblé plus judicieux dans notre cas de réaliser une étude de motivation de ces derniers.

En effet, l'étude de motivation est une approche qualitative qui vise à comprendre et non à mesurer. Elle s'intéresse aux attitudes, ici, ce que pensent réellement les éleveurs. L'étude de motivation se composera de trois parties :

- **Les motivations** : ce qui pousse le répondant à être favorable au thème soulevé
- **Les freins** : ce qui pousse le répondant à être en désaccord avec la pratique en question
- **Les images** : la représentation que se fait le répondant d'un thème ou d'une pratique

Nous tenterons à travers notre enquête de mettre en évidence ces trois composantes dans les activités de conseil et d'accompagnement.

Les différentes enquêtes relatives à l'étude de motivation peuvent revêtir plusieurs formes :

- Les entretiens fermés
- Les entretiens directifs qui laissent très peu de liberté au répondant
- Les entretiens non directifs ne permettant pas d'aborder certains thèmes précisément
- **Les entretiens semi-directifs.**

Pour notre étude, nous retiendrons l'entretien semi-directif car il permettra de laisser s'exprimer le répondant à partir d'une trame fixée par l'enquêteur. Ce dernier posera des questions ouvertes à travers un questionnement guidé. Cela permettra de relancer le répondant sur des réponses vagues ou bien alors dans le but d'approfondir son idée.

B. Elaboration d'une enquête qualitative

1) Enquête qualitative auprès de Bovin Croissance

a) Utilité réelle de l'enquête

Bovin Croissance est un organisme qui a une connaissance tout à fait correcte de l'élevage départemental et de ses éleveurs. L'étude de motivation auprès de Bovin Croissance permettra de connaître l'offre en conseil qu'il propose auprès des éleveurs, mais aussi les préoccupations et les attentes **pressenties** de ses derniers en termes de conseil.

Elle permettra dans son intégralité d'avoir une vue d'ensemble de l'offre de conseil déjà mise en place par Bovin Croissance puis de savoir si ce dernier est bien au courant des préoccupations et des attentes des éleveurs et donc s'ils sont en adéquation avec leur public.

De plus, nous connaissons le point de vue de Bovin Croissance sur la difficulté à mettre en place une véritable activité de conseil puis nous comparerons cela dans un deuxième temps avec le point de vue des éleveurs.

b) Présentation de l'enquête

Tout d'abord, vu que nous connaissons Bovin Croissance, l'enquête qualitative ne contient pas de questions relatives à la présentation de l'organisme.

L'enquête se compose donc de 4 parties :

- **Les préoccupations** (4 questions), d'une part, les préoccupations des éleveurs vues par Bovin Croissance, et d'autre part, les préoccupations de Bovin Croissance et les changements que celles-ci pourraient impliquer dans leur mission, travail.
- **Les attentes des éleveurs en termes d'accompagnement** (3 questions) : pour savoir d'après Bovin Croissance, les souhaits et les besoins des éleveurs en termes de conseil.
- **L'accompagnement et le conseil proposé par Bovin Croissance** (12 questions) : afin d'avoir un aperçu des prestations proposées par l'organisme, puis, connaître le positionnement de Bovin Croissance en termes de contenu d'offre de conseil par rapport à d'autres organismes concurrents (vétérinaires, insémination artificielle...).
- **Les freins à l'accompagnement** (7 questions) : concernant le niveau de formation des techniciens, la facturation des prestations, et les principaux freins à la mise en place d'une bonne offre de conseil dans le département.

2) Enquête qualitative auprès des éleveurs de vaches allaitantes

a) Comment ont été choisis les éleveurs ?

Une quinzaine d'éleveurs ont été choisis au hasard (toute taille d'exploitation, âges et sexes indifférents), mais devaient cependant répondre aux critères suivants : être adhérent à Bovin Croissance, et être éleveur de vaches allaitantes dans les Pyrénées Atlantiques.

Compte tenu du manque de temps évident pour effectuer l'enquête, nous n'avons pu interroger que 9 éleveurs sur 15, souvent par manque de temps à nous accorder.

Même si le nombre de répondants est moins élevé qu'on le souhaitait, il se trouve que les mêmes réponses tendaient à revenir, donc nous avons les différents points de vue des éleveurs.

b) Déroulement de l'entretien semi directif

De la même manière que pour l'enquête Bovin Croissance, la première prise de contact s'est faite par téléphone afin de nous présenter aux éleveurs, de convenir d'une date de rendez-vous ce qui n'a pas été chose facile compte tenu de l'emploi du temps très chargé des éleveurs. En effet, dès que les éleveurs attendaient qu'il s'agissait d'un entretien en face à face qui durerait une heure environ, ils devenaient réticents en refusant directement d'être interrogés.

Cependant, pour les 9 éleveurs qui ont accepté notre rendez-vous, ils ont bien compris l'utilité de cette enquête pour eux mêmes mais aussi pour le devenir des éleveurs.

Une fois arrivées chez l'éleveur, après avoir présenté les raisons de l'enquête qualitative, les questions ont été posées les unes après les autres, en laissant bien le temps à l'agriculteur de répondre. Nous étions 3 personnes présentes pour enquêter : une pour poser les questions, une pour prendre les notes, et la troisième pour relancer si besoin les éleveurs sur un thème précis.

c) Présentation de l'enquête

Cette enquête se compose de 7 parties :

Une présentation de l'éleveur : grâce à son nom, prénom, adresse, téléphone

La description de l'exploitation (6 questions) : permet d'avoir au départ un point de vue d'ensemble de l'exploitation, puis de savoir si ce dernier rencontre actuellement des problèmes sur son exploitation, puis connaître l'importance du troupeau Bovin Viande dans l'ensemble de la production de chacun.

Le devenir de l'exploitation (3 questions) : permet d'aborder les changements envisagés par l'éleveur à court terme et long terme (investissement, stratégie, diversification...)

Les préoccupations actuelles (1 question) : permet de connaître les préoccupations actuelles des éleveurs vis-à-vis de leur métier après la nouvelle réforme de la PAC, les incertitudes du marché, la rentabilité de l'exploitation, sa future reprise....

Les besoins et les attentes des éleveurs en termes de conseil (8 questions) : qui voient les éleveurs lorsqu'ils rencontrent des problèmes ? Que pensent-ils de l'offre actuelle (connaissance de l'offre, coordination entre les différents organismes) ? Quelles sont leurs attentes en termes de conseil ?

Illustration : exemples de plusieurs organismes proposant du conseil (17 questions) : chaque organisme est pris un par un pour connaître l'appréciation qu'ont les éleveurs de cet organisme et s'ils ont des attentes plus particulières vis-à-vis de ces derniers.

Les limites à l'accompagnement (2 questions) : permet de connaître le point de vue des éleveurs sur les différents freins à l'offre actuelle d'accompagnement.

d) La saisie et le traitement des réponses

Le traitement des réponses est l'étape la plus rapide dans notre étude. En effet, effectuée sous le logiciel Sphinx, l'énumération des différentes réponses est le traitement principal exercé sur cette enquête (effectif et fréquence associée).

Nous avons effectué une étude qualitative auprès d'une dizaine d'éleveurs de vaches allaitantes des Pyrénées-Atlantiques pour estimer et analyser leurs attentes en termes d'attentes et de conseil. L'analyse des réponses s'est effectuée selon le plan suivant :

- I) Profil des agriculteurs et de leurs exploitations dans le département 64**
- II) La production de vaches allaitantes**
- III) Le conseil auprès des agriculteurs de vaches allaitantes dans les Pyrénées Atlantiques**
 - A. Etat des lieux de l'activité de conseil**
 - B. L'offre en conseil**
 - C. La demande en conseil**
 - D. Le sentiment des exploitants vis-à-vis des organismes proposant du conseil**
- IV) Préconisations**

I. Profil des agriculteurs et de leurs exploitations dans le département 64

La moitié des agriculteurs interrogés ont d'autres productions animales que les bovins (canards ou porcs).

Ils possèdent aussi de petites exploitations caractéristiques des exploitations pyrénéennes. Seules 3 exploitations sur 10 font plus de 45 hectares.

Répartition des exploitations par surface	Nombre	Pourcentage
De 20 à 29	5	56%
De 30 à 44	1	11%
45 et plus	3	33%
Total	9	100%

De même, en ce qui concerne, le personnel, la plupart des agriculteurs sont seuls à travailler sur l'exploitation. Seuls deux ont recours à un salarié agricole.

Les situations des exploitations sont multiples. La plupart d'entre elles se situent en phase de maturité.

Votre exploitation se situe t-elle :	Nombre	Pourcentage
En phase de déclin	2	22
En phase de maturité	5	56
En phase de croissance et de développement	1	11
En phase de démarrage	1	11
Total	9	100

II. La production de vaches allaitantes

La production de vaches allaitantes, même si elle n'est pas très considérable en termes d'importance du troupeau, représente en moyenne une part importante du chiffre d'affaires des agriculteurs (près de 62%).

	<i>Importance du troupeau</i>	<i>Nombre de</i>	
	En % du CA	vaches	génisses
Moyenne	62%	46	31

En ce qui concerne leurs capacités de production, les agriculteurs sont dans des situations assez différentes. Si trois agriculteurs sur neuf sont au maximum de leurs capacités en termes de places, de rendements et de temps, les autres ne sont pas au maximum de leurs capacités dans les trois postes.

	Question : Etes-vous au maximum de vos capacités de production		
	en termes de place	en termes de temps	en termes de rendement
Eleveur 1	Oui	Non	Non
Eleveur 2	Oui	Oui	Oui
Eleveur 3	Oui	Non	Oui
Eleveur 4	Oui	Oui	Oui
Eleveur 5	Oui	Oui	Oui
Eleveur 6	Non	Non	Ne sait pas
Eleveur 7	Non	Oui	Non
Eleveur 8	Non	Non	Non
Eleveur 9	Non	Oui	Oui

Les principales préoccupations des éleveurs en termes de production touchent essentiellement l'amélioration de la rentabilité du troupeau (45%). La maîtrise des coûts (33%) devient une inquiétude de plus en plus importante à cause de l'augmentation du prix des matières premières.

De même, actuellement, ces agriculteurs se sentent très concernés par les problèmes sanitaires (45%) (hier ESB, aujourd'hui fièvre catarrhale).

Les plus âgés, eux, sont sensibles aux problèmes de reprise d'exploitation.

III. Le conseil auprès des agriculteurs de vaches allaitantes dans les Pyrénées Atlantiques

A. L'activité de conseil

Quand ils rencontrent un problème sur l'exploitation, les agriculteurs essaient dans un premier temps d'agir seul ou avec l'aide d'un autre agriculteur si le problème n'est pas de grande importance à leurs yeux. Ce n'est qu'en dernier recours que les agriculteurs demandent conseil à des techniciens spécialisés si le problème est spécifique et difficile à résoudre.

Quand il rencontre un problème sur l'exploitation, l'agriculteur :	Total (en %)
A recours aux techniciens	33
Tente de le résoudre seul dans un premier temps puis appelle un technicien s'il ne trouve pas de solutions	56
Essaie de trouver une solution par Internet et/ou des revues spécialisées	11

En ce qui concerne les pratiques du conseil, de manière générale, les agriculteurs souhaitent une disponibilité plus grande de la part des conseillers quelque soit le type de conseil demandé.

Principales attentes du conseil	Total (en %)
Premier conseil gratuit	22
Résolution des problèmes	22
Pas d'attentes particulières	22
Disponibilité des techniciens	34

Pour ce qui est de la quantité d'informations « offerte », les agriculteurs se trouvent bien informés à près de 90%.

Sentiment vis-à-vis de l'offre en conseil	Total (en %)
Bien informé	33
Suffisamment informé	56
Indifférent	11
Total	100

Cependant, les réponses sont plus mitigées quant aux sentiments des éleveurs vis-à-vis de l'offre actuelle de conseil : pour la moitié, elle est satisfaisante, pour d'autres (44%), l'offre en conseil ne les intéresse pas ou ne les satisfait pas (55%) (« trop d'organismes en proposent »).

Sentiment sur le conseil en lui-même	Total (en %)
Satisfaisante	44,4
Indifférent	33,3
Pas satisfaisant	22,2
Total	100,0

B. L'offre en conseil

Les organismes proposant du conseil les plus souvent cités sont le syndicat Bovin Croissance, les techniciens de la chambre d'agriculture, les vétérinaires, les coopératives d'alimentations et autres syndicats.

Détaillons le sentiment des exploitants vis-à-vis des organismes les plus couramment cités :

□ Le syndicat Bovin Croissance :

Les agriculteurs interrogés ont pour la plupart été adhérents à Bovin croissance (7 éleveurs sur 9), premièrement par « obligation » au départ, puis pour le bon suivi technique que propose le syndicat.

Toutefois, les agriculteurs ont conscience que la structure évolue et ils se posent donc de plus en plus de questions quant à l'évolution de l'offre proposée et de l'activité de Bovin Croissance. Certains vont jusqu'à se demander s'ils renouvelleront ou non leur adhésion à court terme (4 sur 7). Aux yeux des exploitants, l'activité de Bovin Croissance est de plus en plus floue. Auparavant, cette activité était consacrée principalement aux pesages et à la sélection des troupeaux. Les prix étaient raisonnables quant aux travaux pratiqués.

Aujourd'hui Bovin Croissance a une activité de plus en plus étendue, ce qui déconcerte certains éleveurs. Une gamme de services plus étendue ne satisferait pas plus les éleveurs car elle s'accompagnerait d'une hausse des prix tout en sachant que la majorité des éleveurs est réfractaire au coût du conseil.

Le système est tel que les agriculteurs se sont habitués à un conseil quasi-gratuit qui était pratiqué en même temps que le pesage des animaux.

Propositions des agriculteurs pour une évolution de l'offre en conseil de Bovin Croissance
Tarif doit être plus raisonnable pour la pesée et l'étude des croissances des jeunes veaux
Vers l'alimentaire, le génétique et le bâtiment
Elle a déjà trop évolué
Vers une offre personnalisée et moins coûteuse
Qu'ils proposent une offre plus attractive
Si l'offre n'évolue pas, risque de non renouvellement de l'adhésion

Une contradiction importante peut cependant être mise en avant. D'une part, les éleveurs sont prêts à payer plus pour des conseils et des problèmes spécifiques et techniques mais d'un autre côté sont plutôt réfractaires à une augmentation des prix dans les services déjà existants.

□ Vétérinaires et centres d'Insémination Artificielle

L'appréciation du conseil des vétérinaires et des coopératives d'insémination artificielle est plutôt positive. Le conseil n'étant pas payant, il n'est pas perçu comme une contrainte. Tous les agriculteurs interrogés pensent que les vétérinaires savent et doivent rester dans leurs champs d'activités : le soin les animaux. La seule attente évoquée envers ces organismes serait une plus grande disponibilité. Les agriculteurs ont très souvent recours aux vétérinaires (plus d'une fois par mois pour la majorité).

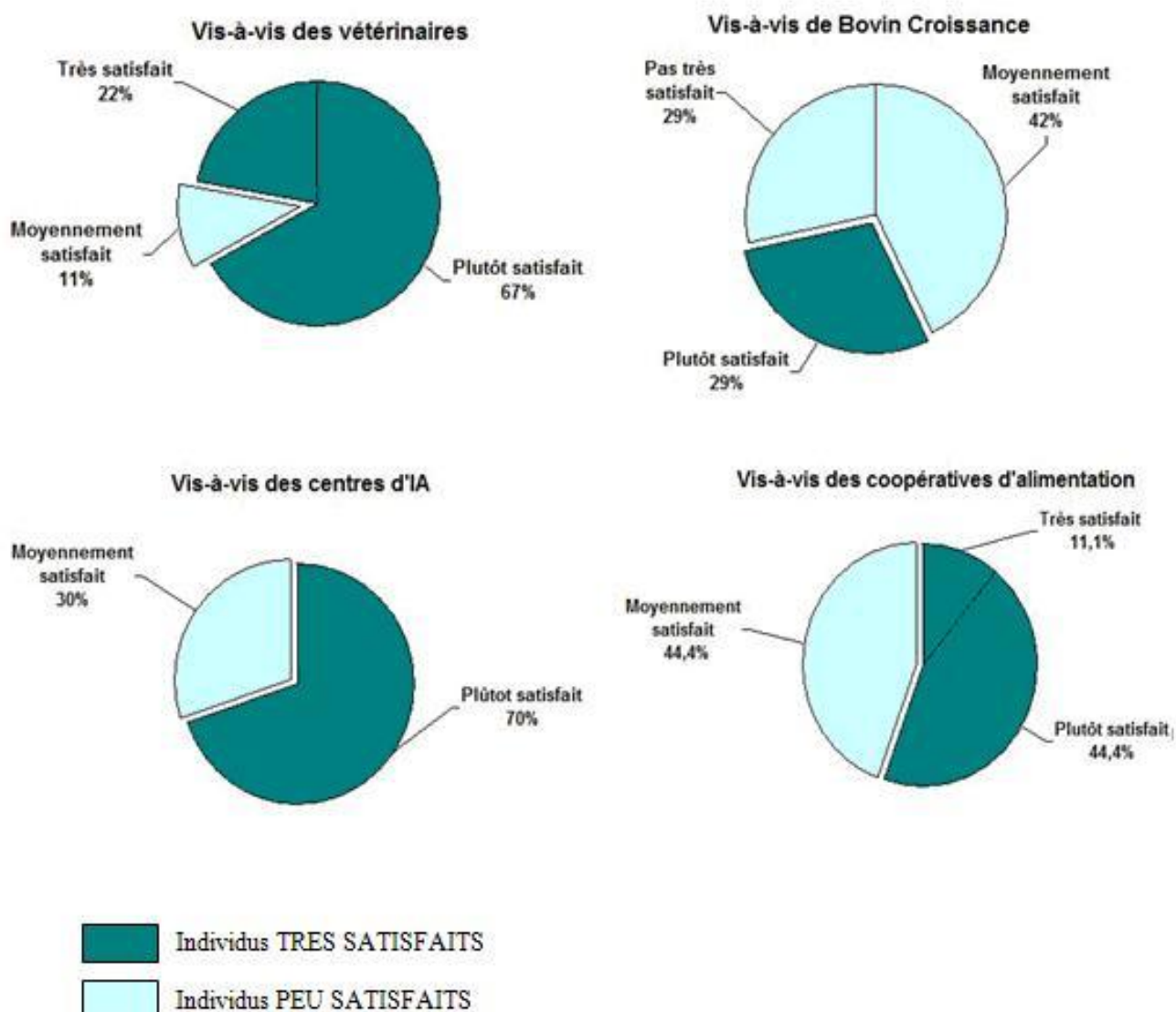
Les relations sont donc toujours plus faciles avec les vétérinaires qu'avec les techniciens que les agriculteurs voient plus rarement. De plus, une notion de confiance est à noter. En effet, les exploitants ont sûrement plus confiance dans les vétérinaires parce qu'ils assurent un suivi plus régulier du troupeau que dans les techniciens qui viennent seulement lors des pesées.

En ce qui concerne les agriculteurs qui ont recours dans leur exploitation à l'insémination artificielle, ils n'attendent rien d'autres de ces techniciens que le travail qu'ils effectuent déjà.

□ **Les coopératives d'alimentation**

Les techniciens de coopérative donnent de plus en plus de conseils techniques et gratuits aux agriculteurs. Quand ils ne produisent pas eux mêmes les aliments (1 sur 9), les attentes des exploitants envers ces techniciens se situent autour des problématiques de prix des aliments (4 sur 9). Une attente pour l'offre d'aliments au meilleur rapport qualité-prix est notable. En effet, malgré l'augmentation du prix des matières premières, les exploitants attendent des produits de bonne qualité à des prix abordables.

Niveaux de satisfaction vis-à-vis des organismes proposant du conseil:



C. La demande en conseil

Les attentes en conseil sont claires et sont pour les principales, la résolution rapide de problèmes spécifiques et la disponibilité des techniciens. Le problème du prix de ce conseil est également soulevé par les agriculteurs. Ces derniers partagent tous le même avis. Le coût trop élevé du conseil se pose comme le frein principal à l'activité. Les exploitants étaient autrefois habitués à la gratuité des conseils qui deviennent aujourd'hui payants.

En parallèle, les offres de conseils proposées aujourd'hui se révèlent trop compliquées dans leur contenu ce qui signifie qu'elles ne répondent pas exactement aux attentes des éleveurs et s'accompagnent d'un coût trop élevé.

Recours aux différents organismes :

Vétérinaires	Bovin Croissance	Centres d'IA	Coopératives d'alimentation
100%	77%	77%	100%

Tous les agriculteurs ont recours aux vétérinaires et aux coopératives d'alimentations. Seulement 77% sont adhérents à Bovin Croissance et/ou à un centre d'insémination artificielle.

IV. Préconisations

Si le conseil gratuit continue à être délivré par les vétérinaires principalement, mais aussi par les centres d'insémination artificielle ainsi que les coopératives d'alimentation du bétail, les agriculteurs seront satisfaits et l'offre proposée répondra au mieux à leurs attentes.

Dès lors qu'ils rencontrent un problème sur l'exploitation, le coût trop élevé du conseil délivré par des organismes tels que Bovin Croissance se révèle comme le frein principal à l'activité de conseil. En effet, les agriculteurs se disent prêts à payer pour du conseil personnalisé et qui répondra de manière exacte à leurs attentes, mais si le conseil proposé est un conseil que l'on dira de « groupe », ils n'adhéreront pas à l'offre, et préféreront trouver leurs solutions dans la presse spécialisée par exemple, ou encore laisser le problème de côté tant qu'il n'est pas « urgent de le résoudre ».

Les principaux freins au développement d'une activité de conseil sont :

Les freins aux conseils (plusieurs réponses possibles par agriculteurs)	<i>Nombre de citations</i>
Des prix trop élevés	4
Le manque de personnalisation de l'offre proposée	3
Le manque de temps des agriculteurs	3
La possibilité de trouver les informations ailleurs (Internet, par exemple)	2
Le non suivi régulier de certains organismes (pour la majorité, les syndicats)	2
Le souhait d'une autonomie de la part de l'éleveur	1
Trop d'organismes proposent du conseil	1

A la question « Pour quelles raisons refuseriez-vous une offre d'accompagnement ? », le prix est la principale raison de refus puis vient ensuite le besoin d'autonomie voulu par l'agriculteur et enfin la possibilité de trouver la solution ailleurs et gratuitement.

Il y a une imperfection sur le marché des bovins car une inégalité est notable entre l'offre proposée par les organismes et la demande émise par les éleveurs.

En effet, selon les agriculteurs, il devrait exister un et un seul organisme proposant du conseil, principalement les vétérinaires car ces professionnels assurent un suivi régulier du troupeau à travers le soin des bêtes et délivre un conseil « gratuit ». Ici, les deux conditions de satisfaction d'un éleveur sont remplies.

A contrario, les agriculteurs ne souhaitent pas que d'autres organismes tels que les coopératives d'alimentation du bétail par exemple leur proposent un autre service que la vente et le conseil sur les aliments et uniquement les aliments. L'ensemble des éleveurs pensent que chaque organisme doit rester dans son champ d'activité et ne doit pas délivrer de conseil qui « sort de ses compétences premières ».

Si un problème dit « majeur » se pose sur l'exploitation, et que seul, un technicien semble être apte à le résoudre, alors l'agriculteur préférera chercher des solutions dans la presse spécialisée ou assister à des réunions traitant du sujet en question par exemple car le prix du conseil qui serait délivré le cas échéant par un technicien aurait un coût trop élevé pour l'éleveur.

En ce qui concerne les organismes qui pratiquaient une certaine activité au départ et qui se sont diversifiés en développant en plus une activité de conseil, ont pour impératifs, compte tenu de la crainte majeure de l'ensemble des éleveurs, de redéfinir leur domaine d'activité, ainsi que le contenu de l'offre en conseil qu'ils souhaitent délivrer.

Ainsi, on peut penser que le prix ne sera plus un frein à l'activité de conseil et que les agriculteurs seront moins réfractaires aux différentes offres proposées par les organismes car ils savent que l'organisme à qui ils feront appel répondra de manière quasi parfaite à leurs attentes.

CONCLUSION

Un état des lieux du marché des bovins dans le département du 64 a montré un secteur en profondes mutations (mutations tant économiques (baisse des aides financières) que environnementales (une concurrence mondiale de plus en plus forte).

Depuis l'apparition d'une forme de conseil auprès des éleveurs, les organismes n'hésitent pas à diversifier leurs activités, mais dans le contenu, leur méthodologie diffère.

En effet, des organismes de type coopératives d'alimentation du bétail ou encore centres d'insémination artificielle proposent du conseil dit « gratuit » à chacune de leur visite chez l'agriculteur.

Les techniciens spécialisés, quant à eux, évaluent le besoin du client et tentent d'y répondre en proposant une offre en conseil payante.

L'organisme à ce jour le plus sollicité en termes de conseil sont les vétérinaires. Ces derniers privilégient le contact humain et du fait de la fréquence rapprochée de leur visite, se sentent proches de ces professionnels qui peuvent suivre leur troupeau avec une certaine régularité ce qui n'est pas toujours le cas des autres organismes.

De leur côté, les éleveurs ont des attentes bien précises. Si un problème peut se résoudre sans trop de difficulté, alors ils se tourneront vers la presse spécialisée ou bien auront dans leur relation un agriculteur qui peut les aider. A contrario, si un problème dit « majeur » se produit sur l'exploitation, ce n'est qu'en dernier recours qu'ils feront appel à un technicien en raison du coût trop élevé de son conseil.

Au final, les techniciens de Bovin Croissance doivent et devront faire face à une concurrence de plus en plus forte venant principalement des vétérinaires. Pour être plus compétitifs, le syndicat devra tenter de redéfinir son activité afin de réduire le flou actuel dans l'esprit des agriculteurs, proposer des offres personnalisées et non générales, et enfin réduire le coût de son conseil, jusqu'à peut être proposer un premier conseil gratuit.

Ainsi, Bovin Croissance pourra espérer fidéliser sa clientèle actuelle mais aussi future.

Cette étude de marché pourrait être approfondie grâce à un questionnaire quantitatif qui permettrait de quantifier les besoins et attentes des éleveurs. Un modèle d'enquête quantitative est présenté en annexe.

ANNEXES

Enquête qualitative auprès de Bovin Croissance : l'offre de conseil au centre de l'étude

Les préoccupations

Selon vous, quelles sont actuellement les préoccupations majeures des agriculteurs ?

.....
.....
.....
.....

Y a t'il des préoccupations plus spécifiques pour les éleveurs Bovins Viande ?

.....
.....
.....
.....
.....

Quelles sont les préoccupations actuelles de votre organisme ? Comment va t'il évoluer ?

.....
.....
.....
.....

Est ce que les préoccupations des éleveurs vont impliquer des changements par rapport à vos missions et à votre travail ? lesquels ?

Non

Si Oui, lesquels ?

.....
.....

Les attentes des éleveurs en terme d'accompagnement

D'après vous quelles sont les thématiques pour lesquelles les éleveurs ont actuellement le plus besoin de conseil ?

.....
.....
.....
.....

Qu'en sera t'il d'après vous, dans les 10 ans à venir vis-à-vis de la diversification de votre activité ?

.....
.....
.....
.....

A votre avis, les éleveurs ont ils des attentes pour lesquelles l'offre d'accompagnement (votre organisme, ou autre) est insuffisante/inexistante ? si oui lesquelles ?

.....
.....
.....
.....

L'accompagnement et le conseil proposé par la structure

Pouvez vous me décrire précisément ce que vous exercez en terme d'accompagnement et conseil ?

.....
.....
.....
.....

(mode d'intervention, types et thèmes de conseil)

Quel retour de terrain en avez vous eu ?

.....
.....
.....
.....

(l'accompagnement et le conseil sont ils bien perçus ? le conseil est il globalement appliqué ? avez vous mis en place un suivi qualité ou une enquête satisfaction ?)

Quel est le profil des éleveurs qui vous sollicitent le plus ? le moins ?

.....
.....
.....
.....

(âge, sexe, situation familiale, profil des exploitations, nature des productions)

En terme de méthode, comment vous y prenez vous pour accompagner les éleveurs ?

.....
.....
.....
.....

En terme d'outils, de références, de formations, et d'informations, quels sont vos besoins pour mener à bien votre mission d'accompagnement ?

.....
.....
.....
.....

Connaissez vous des méthodes qui vous permettraient d'optimiser et faciliter votre travail d'accompagnement et conseil ?

.....
.....
.....
.....

(logiciels informatiques, références chambre ...)

- Si oui, pourquoi ne les utilisez vous pas ?

.....
.....

Lorsqu'un éleveur vous soumet un problème qui sort de vos compétences, que faites vous ?

.....
.....
.....
.....

Comment actualisez vous le niveau de formation et d'informations de vos techniciens ?

.....
.....
.....
.....

Pensez vous être suffisamment informés des missions et des offres d'accompagnement des autres organismes du département auprès des éleveurs ?

.....
.....
.....

Pensez vous exercer les mêmes types de prestations que d'autres organismes ? si oui lesquelles et pourquoi ?

.....
.....
.....
.....

Comment sont facturées vos prestations ? comment établissez vous le coût facturé à l'éleveur ?

.....
.....
.....
.....

Les freins à l'accompagnement

Quel est d'après vous le niveau d'équipement informatique des éleveurs avec qui vous travaillez ?

.....
.....
.....

Ce niveau d'équipement est il selon vous, suffisant pour développer des actions d'accompagnement et conseil ?

.....
.....
.....

Le niveau de tarification de vos prestations vous paraît il être un frein à l'accès à l'accompagnement ?

.....
.....
.....

Selon vous, existe t'il des possibilités pour améliorer la présentation de l'accompagnement pour le rendre plus attractif aux yeux des éleveurs ?

.....
.....
.....

○ Si oui de quoi s'agit il ? pour quelles prestations ?

.....
.....
.....

Selon vous, y a t'il dans le département des « doublons » entre organismes ? si oui pour quelles prestations ?

.....
.....
.....

Hierarchisez de 1 à 7 les principales difficultés rencontrées pour la mise en œuvre d'un accompagnement de qualité des éleveurs de vaches allaitantes dans le département ?

- un très grand nombre d'éleveurs
 - une grande variété de profils d'éleveurs (âge, spécialisation, ...)
 - la main d'œuvre disponible dans les exploitations
 - la solvabilité des éleveurs
 - la complexité technique
 - les moyens humains (techniciens)
 - le manque de coordination entre les différents organismes
 - Autre : précisez
-
.....

Si vous voyez quelque chose à ajouter :

III. Devenir de l'exploitation :

Pensez-vous être au maximum de vos capacités de production :

- | | | | |
|--------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---|
| En terme de place (bâtiment) | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Ne sait pas, préciser..... |
| En terme de temps (main d'œuvre) | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Ne sait pas, préciser..... |
| En terme de rendement (productivité) | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Ne sait pas, préciser..... |

Par rapport à l'activité vaches allaitantes, définissez vos priorités pour les 5 années à venir (investissement, stratégie, diversification.....) :

.....
.....
.....

Souhaitez-vous améliorer la rentabilité économique de votre troupeau de vaches allaitantes ?

- Si oui, qu'est ce qui serait le plus efficace ? Non
- Une intensification
 - La résolution des problèmes sanitaires
 - Améliorer la productivité des vaches
 - Economiser sur certaines charges, lesquelles.....
 - Autres, préciser

IV. Les préoccupations actuelles :

Quelles sont vos principales préoccupations actuellement vis-à-vis de votre métier et de votre exploitation ?

.....
.....
.....

(La réforme de la PAC et ses nouvelles directives, les incertitudes du marché, les réglementations à respecter en cas de contrôle, la rentabilité de l'activité vaches allaitantes, la rentabilité de l'exploitation, la future reprise de l'exploitation, l'adaptation aux technologies nouvelles.....)

V. Besoins et attentes en accompagnement / conseil

Que faites-vous lorsque vous rencontrez un problème sur votre exploitation ?

.....
.....
.....

(Vous vous adressez à des conseillers spécialisés, vous essayer de le résoudre seul, vous demander conseil à d'autres éleveurs, vous assistez à des réunions traitant du problème en particulier, vous essayer de trouver la solution dans la presse spécialisée, vous ne faites aucune démarche en particulier pour résoudre le problème rencontré...)

Quelles sont vos attentes en terme d'accompagnement / conseil ? (soyez le plus large possible si besoin est) ?

.....
.....
.....
.....

Par rapport à l'offre de conseil dans le département, vous considérez-vous comme :

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Pas du tout informé | <input type="checkbox"/> Pas assez informé | <input type="checkbox"/> Suffisamment informé |
| <input type="checkbox"/> Bien informé | <input type="checkbox"/> Indifférent | |

Que pensez-vous de l'offre actuelle en conseil auprès des éleveurs ?

.....
.....

Au final, qu'attendez-vous en terme d'accompagnement / conseil ?

.....
.....
.....

(apport de solutions techniques, aide à faire les choix les plus pertinents, aide stratégique, aide administrative, les nouvelles normes...)

Si beaucoup d'attentes et besoins non satisfaits, quelles sont d'après vous les principales carences en terme de conseil ?

.....
.....
.....

Selon vous, quels sont les principaux organismes proposant du conseil auprès des éleveurs ?

-
-
-
-

Quelles sont vos sources de conseil jusqu'à maintenant ?

.....
.....

(organismes, revues spécialisées, radio, télévision, Internet, autres éleveurs...)

VI. Illustration : prenons l'exemple de plusieurs organismes proposant du conseil

o Exemple 1 : Bovin Croissance

Etes-vous adhérent ou avez-vous été adhérent à Bovin Croissance ?

- Adhérent, depuis combien de temps
- Ancien adhérent, les raisons
- Jamais adhérent, les raisons
-

Si pas adhérent à Bovin Croissance, aller directement à l'exemple 2.

Pour quelles raisons avez-vous choisi d'y adhérer ?

.....
.....
.....

(Améliorer les performances du troupeau, améliorer les performances de reproduction, visite d'un technicien rassure...)

Le rôle de Bovin Croissance vous paraît-il clair ?

- Oui, préciser
-
- Non en quoi ?.....
-
-

Globalement, par rapport à vos attentes initiales, diriez-vous du conseil apporté par Bovin Croissance que vous êtes ou étiez ?

- Très satisfait Plutôt satisfait Moyennement satisfait Pas très satisfait
- Pas du tout satisfait

Pour les actuels adhérents, si aucun changement ne vous est proposé dans l'offre de conseil, pensez-vous rester adhérent dans les années à venir ?

- Oui
 Non, préciser

En tant qu'éleveurs, compte tenu de vos besoins, vers quoi souhaiteriez-vous faire évoluer l'offre en conseil de Bovin Croissance ?

.....
.....
.....

○ **Exemple 2 : Les vétérinaires**

Avez-vous souvent recours aux vétérinaires ? (*fréquence et types d'interventions demandées*)

.....
.....
.....

Globalement, par rapport à vos attentes initiales, diriez-vous du conseil apporté par les vétérinaires que vous êtes ?

- Très satisfait Plutôt satisfait Moyennement satisfait Pas très satisfait
 Pas du tout satisfait

Souhaiteriez-vous qu'ils élargissent leurs champs d'accompagnement ?

- Non
 Oui, préciser

Qu'attendriez-vous en priorité d'un vétérinaire ?

.....
.....

○ **Exemple 3 : Les centres d'insémination**

Avez-vous recours à l'insémination artificielle ?

- Oui, préciser

Non, préciser

Souhaiteriez-vous qu'ils élargissent leurs champs d'accompagnement ?

- Non
 Oui, préciser

Qu'attendriez-vous en priorité d'un centre d'insémination ?

.....
.....

○ **Exemple 4 : Les coopératives d'alimentation du bétail**

Achetez-vous des aliments ?

- Oui, préciser
- Non, préciser

Le marchand d'aliments vous donne t-il des conseils ?

- Non
- Oui, de quels types

Souhaiteriez-vous qu'ils élargissent leurs champs d'accompagnement ?

- Non
- Oui, préciser

Qu'attendriez-vous en priorité d'une coopérative d'alimentation du bétail?

.....
.....

VII. Les limites à l'accompagnement

Quels sont selon vous les principaux freins à l'activité de conseil ?

.....
.....
.....
.....

(le coût, le temps à consacrer aux visites, la pauvreté du contenu du conseil, l'effet non visible sur l'exploitation ou le troupeau, le suivi non régulier de l'organisme, l'autonomie voulue par certains éleveurs, les informations peuvent se trouver ailleurs...)

Pour quelles raisons refuseriez-vous une offre d'accompagnement ?

.....
.....
.....

IV. LE TROUPEAU BOVIN VIANDE DANS L'EXPLOITATION :

Considérez-vous votre troupeau Bovins Viande comme indispensable à l'équilibre de votre exploitation agricole ?

Oui Non

Quelle est l'importance de votre troupeau sur l'exploitation (en % du chiffre d'affaire) ?

.....

Nombre de vaches allaitantes

Nombre de génisses

V. LES BATIMENTS :

Selon vous, vos bâtiments actuels sont-ils suffisamment fonctionnels ?

Oui Non

Si NON, seriez-vous demandeur d'un conseil sur la question ?

Oui Non

Par rapport à la réglementation environnementale (capacités de stockage, distances d'épandages, et enregistrements obligatoires), vous considérez-vous comme :

Suffisamment informé Pas suffisamment informé

Disposez-vous d'un ordinateur ?

Si, oui : Non

Utilisation familiale (loisirs)

Utilisation professionnelle (exploitation)

VI. VOS PREOCCUPATIONS ACTUELLES :

Quelles sont vos principales préoccupations actuellement vis-à-vis de votre métier et de votre exploitation : **COCHER au MAXIMUM 5 réponses**

la nouvelle réforme de la PAC

l'augmentation des impôts et des cotisations

l'augmentation de charges fixes

la rentabilité économique de l'agriculture de plus en plus difficile

la part grandissante du temps à passer sur les papiers administratifs

les incertitudes du marché des produits agricoles (coût variable)

la transmission de l'exploitation, l'installation d'un successeur

les réglementations à respecter en cas de contrôle

autres, précisez.....

Quelles sont vos principales préoccupations actuellement en ce qui concerne votre atelier Bovins Viande :

COCHER au MAXIMUM 5 réponses

- améliorer les performances techniques de mon troupeau
- améliorer l'organisation de mon travail sur le troupeau (économiser le temps)
- améliorer la rentabilité économique de mon troupeau
- investir davantage (bâtiments, équipements....)
- difficulté à trouver un conseil de qualité pour mon atelier Bovins Viande
- être mieux informé de la conjoncture des marchés des produits de l'élevage
- les règlementations à respecter en cas de contrôle
- autres, précisez.....

VII. LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT POUR BOVINS VIANDE

Que faites-vous lorsque vous avez besoin d'un conseil sur votre troupeau ? 2 réponses

MAXIMUM

- Vous vous adressez d'abord à des conseillers/techniciens. Nom des organismes les plus fréquemment sollicités :
- Vous prenez conseil auprès d'autres éleveurs
- Vous assistez à des réunions traitant du problème rencontré
- Vous lisez la presse spécialisée
- Vous résolvez le problème seul
- Vous ne faites rien la plupart du temps

D'après vous, quels sont les principaux organismes intervenants dans l'offre de conseil dans les élevages Bovins Viande sur le département ? **3 réponses MAXIMUM**

-
-
-

Globalement, le rôle respectif de ces différents organismes vous paraît-il suffisamment clair ?

- Oui Non

Que pensez-vous de l'offre actuelle en conseil pour les éleveurs Bovins Viande ? **1 seule réponse possible**

- Trop vague, je ne la connais pas Suffisante par rapport à mes attentes
 Insuffisante par rapport à mes attentes Je ne suis pas intéressé par la question

Que pensez-vous de la coordination actuelle entre les différents organismes intervenants dans le département ? **1 seule réponse**

- Ils se complètent bien Ils ne sont pas suffisamment coordonnés
 Je ne connais pas le rôle de chacun pour pouvoir répondre

Par rapport à votre atelier Bovins Viande, quels sont les domaines de conseil pour lesquels vous avez le plus d'attente ? COCHER au MAXIMUM 5 réponses

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> reproduction/fécondité | <input type="checkbox"/> finition/engraissement |
| <input type="checkbox"/> alimentation | <input type="checkbox"/> conseil bâtiment |
| <input type="checkbox"/> conduite sanitaire | <input type="checkbox"/> maîtrise des charges |
| <input type="checkbox"/> conseil stratégique | <input type="checkbox"/> conseil juridique et fiscal |
| <input type="checkbox"/> rentabilité économique du troupeau Bovins Viande | |
| <input type="checkbox"/> conseils agronomiques (valorisation des engrais de ferme) | |

Quelles sont, selon vous, les qualités essentielles d'un bon conseiller, et d'un bon conseil ?

Hierarchisez vos réponses de 1 à 7 selon l'ordre d'importance

- A l'écoute, bonnes qualités relationnelles (n°=.....)
- « Gratuit » (n°.....)
- Très compétent dans son domaine (n°.....)
- Qu'il ne me prenne pas beaucoup de temps lors de sa visite (n°.....)
- Un coût bien justifié par rapport au gain de revenu que j'en retirerais (n°.....)
- Pédagogue (n°.....)
- « Neutre », sans chercher à « vendre » quelque chose derrière son conseil (n°.....)

Pour quelles raisons vous refuseriez une offre d'accompagnement ? **3 réponses MAXIMUM**

- un coût trop élevé
- je n'ai pas besoin de conseil
- les compétences du technicien sont insuffisantes
- je désire conserver ma liberté de décision
- je n'ai souvent pas le temps
- la production Bovins Viande n'est pas suffisamment rentable pour « payer » un conseil
- la production Bovins Viande n'est pas importante sur mon exploitation
- un coût non justifié par rapport aux gains économiques que j'en retirerais
- autres, précisez.....

Merci de votre collaboration.