

# 7 ÉTAPES POUR RETROUVER DE LA VISIBILITÉ SUR VOTRE EXPLOITATION





# BIENVENUE

Content que vous ayez déjà enclenché une première action vers le changement en ayant choisi de télécharger ce document.

Cette première étape vers la clarification n'est pas la plus facile. Mais vous êtes là, **je vous dis bravo.**

Je m'aperçois que les personnes qui enclenchent ce processus en anticipant sur les futures évolutions, réussissent leur projet **car elles y mettent toute leur énergie et ne sont pas parasitées par des pensées négatives :**

« je ne vais pas y arriver », « c'est pas pour moi », « il est trop tard », « qu'est ce que je vais y gagner »...

L'erreur principale serait de construire avec les moyens et contraintes que vous avez actuellement. **Si vous voulez du changement, il faut élargir votre champ de réflexion en réduisant le plus possible vos contraintes actuelles.**

Je vous donne ici quelques conseils, quelques pistes d'amélioration. Il va falloir se poser les bonnes questions et enclencher un processus de réussite.

Ces informations vont vous aider à réfléchir et à réfléchir à ce qu'il faut faire après.

Ce n'est que la première étape du travail à faire, vous vous en doutez car ce n'est hélas pas magique !

**On y va ? Allez c'est parti !**



## ETAPE 1 - SOYEZ DANS UN ÉTAT D'ESPRIT CONQUÉRANT

Vous engagez dans un projet est un engagement puissant qui va nécessiter **beaucoup d'énergie**.

Il va falloir vous mettre dans un état émotionnel fort **en vous projetant sur vos réussites et vos rêves**.

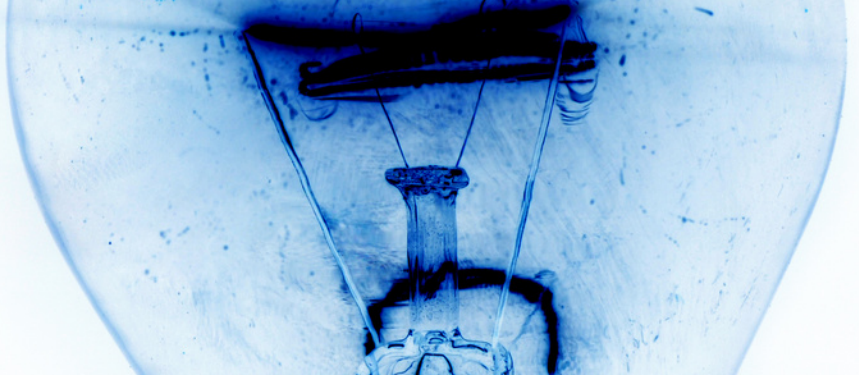
- Vous **allez vous appuyer sur vos réussites** pour vous prouver que vous avez les capacités de faire mieux encore.
- Vous **aller éliminer la critique et le jugement** en vous focalisant sur ce que voulez réussir et élargir au maximum votre champ de réflexion. Pour cette raison, au début votre réflexion doit rester très personnelle. Vous la partagerez quand ce sera plus concret pour vous.

J'ai accompagné un journaliste agricole qui se posait beaucoup de questions sur l'évolution de son métier, en s'appuyant sur ses réussites et en développant sa confiance, notamment par la connaissance de ce que l'on appelle en coaching les « supers pouvoirs ». Il a élargi sa réflexion, franchi des obstacles qu'il s'était imposés lui-même et aujourd'hui,..., il est viticulteur.

Vos pensées déterminent vos actions et vos résultats.

Premier exercice • **Listez vos 10 principales qualités :**





## ETAPE 2 - DITES STOP AUX CROYANCES NÉGATIVES

### « Ce que tu crois est ta réalité »

Notre façon d'être ou de faire est souvent liée à des pensées positives ou négatives (croyances limitantes).

Ces dernières nous empêchent d'aller au-delà de nos habitudes et donc nous interdisent d'aller vers la zone du bonheur recherché.

Quelques exemples de croyances limitantes :

« si je gagne beaucoup d'argent c'est au détriment de ma vie familiale »

« la réussite professionnelle passe par un travail laborieux »...

Un exemple concret que j'ai rencontré chez un agriculteur : Il pensait qu'il ne pouvait pas développer la production de plants de pomme de terre sur son exploitation car ça ne s'était jamais fait sur l'exploitation.

En abordant le sujet autrement et avec des personnes différentes, le projet s'est mis en place et lui a fait augmenter ses résultats économiques de 25 %.

2ème exercice **Et vous, vous pouvez me citer une croyance limitante qui vous empêche d'avancer ?**



-----



## ETAPE 3 - IDENTIFIEZ CE QUI VOUS ANIME LE PLUS

« Si nous agissons, faisons des choix, nous mettons en colère ...  
**c'est que nous avons des valeurs fortes en nous.**

Elles sont notre « Etoile du Berger ».

Elles sont nos moteurs pour nous faire franchir des obstacles que nous n'imaginions même pas franchir un jour.

**Ca vous parle ?**

Elles peuvent nous mettre en colère si elles sont bafouées par notre entourage (fournisseurs, clients, associés,...)

J'accompagnais un agriculteur qui passait en bio et quand il allait livrer son blé celui-ci était mélangé avec le blé conventionnel.

Bien sur il était payé au prix bio par le collecteur mais il ne sentait pas son travail reconnu, pas plus que ses valeurs.

Il le vivait mal et n'était pas compris.

Au lieu de ruminer cela, il a trouvé un collecteur qui respectait sa production.

### 3ème exercice

**Ecrivez quels sont vos 3 valeurs principales ? (Honnêteté, courage, famille, travail, utilité, solidarité, ambition....)**



---

---



## ETAPE 4 – ANALYSEZ VOTRE CONTEXTE

Maintenant

- Analysez les **évolutions de votre environnement**
- Qui sont **vos clients** : Quels sont les produits recherchés ? Quelles sont leurs demandes en terme d'environnement ? Ethique ? Economique ? Social ? ....
- Reprenez l'historique des **incidents climatiques** sur votre exploitation : rendement, production, économique, travail,...
- Listez ce que vous avez déjà fait pour répondre au niveau de vos productions
- Réfléchissez à comment vous pouvez vous adapter à cette demande ?
- Intégrez vos objectifs techniques, familiaux, économique, sociaux et environnementaux.

Par exemple : Un agriculteur m'exprime sa difficulté à avoir des revenus de plus en plus irréguliers. Comment avoir des projets quand on n'est pas sûr de pouvoir rembourser les annuités avec un EBE (Excédent Brut d'Exploitation) qui varie de 1 à 3 ! De plus, la question du bien être animal de plus en plus pressante l'interroge sur son atelier taurillons. Nous avons repris tout ce qu'il faisait déjà pour répondre à ses préoccupations. Suite à cela il pu faire évoluer ses pratiques au niveau des cultures et taurillons. Ce n'était pas aussi inaccessible qu'il ne l'imaginait au démarrage.

4ème exercice



**Prenez le temps de répondre précisément à ces questions sur une feuille. Ce sera votre guide pour la suite.**



## ETAPE 5 – PRENDRE CONSCIENCE, MOBILISER, RÉUSSIR

- Faire ressortir toutes les capacités qui vous sont nécessaires, c'est-à-dire **tout ce que vous avez déjà acquis** grâce à vos expériences ou formations, au niveau technique, gestion, juridique, relationnel, humain, économique,...Ce sont aussi les moyens dont vous disposez pour produire, financiers et la main-d'œuvre.
- Faire le point sur **ce qu'il vous manque pour réussir** votre nouveau projet sur ces mêmes thématiques

Il n'y a pas que les compétences, ça peut être des moyens de production (foncier, bâtiments, matériels), financiers, techniques,... La main d'œuvre est souvent négligée dans les nouveaux projets,

J'ai accompagné une jeune agricultrice qui souhaitait développer la vente directe en transformant une partie du lait produit sur l'exploitation. Elle avait bien cerné toutes les capacités techniques et financières dont elle avait besoin mais avait sous-évalué le temps nécessaire alors qu'elle voulait s'occuper de ses jeunes enfants. Quand elle a pris conscience du volume de travail réel, elle a pu revoir son organisation avec ses associés du GAEC pour que le projet soit viable pour tous.

5ème exercice



**Faites un tableau en 2 parties, à droite les capacités acquises à gauche celles qui vous restent à acquérir.**



## ETAPE 6 - DÉTERMINEZ VOS BESOINS

Maintenant que vous savez clairement ce que vous voulez, évaluez les moyens dont vous avez besoin pour concrétiser votre Projet.

C'est important **de ne pas le faire avant** pour vous donner le plus de chance possible d'innover.

Comme disait Einstein : **«La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent»**

- Vous allez donc **mettre en phase projet et moyens** : Humain, Financiers, Environnementaux, techniques, matériels, bâtiments, foncier, énergie, ...
- Vous allez voir **quelles ressources vous manquent** : au niveau technique, financier, partages d'expériences, réseaux,....

Si je reprends l'exemple du journaliste qui est devenu viticulteur : il avait de l'expérience en taille, palissage, vendanges, gestion, réseaux professionnels mais il ne maîtrisait pas la partie reconnaissance des maladies et traitements phyto. Lors de la construction de son projet il a donc cherché qui pouvait lui apporter ces compétences.

Exercice 6

**Là aussi, prendre des notes vous permettra de visualiser**





## ETAPE 7 – DÉCIDEZ DE VOS ACTIONS PRIORITAIRES

Les actions « prioritaires » vous aident à faire bouger rapidement votre exploitation

A ce stade de réflexion, une vision P.C.E.T est à construire :

- **Précise** pour passer de l'imaginaire à la réalité
- **Claire** car ce n'est pas dans le brouillard que l'on avance
- **Ecrite** rend les choses concrètes et crée l'action
- **Temporelle** pour créer une priorité à votre cerveau

Utilisez le présent car votre subconscient ne comprend pas le futur et votre cerveau ne fait pas la différence entre l'imaginaire et la réalité

Après avoir déterminé votre vision **PCET** à 12 mois, déterminez vos priorités trimestrielles. Puis, toujours pour vous mettre dans une dynamique d'actions, déterminez vos priorités mensuelles sur les 12 mois à venir

Toutes ces étapes vous mettent dans une dynamique d'action et vous conduisent vers la réussite.

Souvent les chefs d'entreprises adorent cette étape car elle concrétise la vision de leur entreprise pour les années à venir et leur donne des challenges à relever.

Exercice 7

**Notez sur une feuille les 12 mois de l'année et mois par mois, indiquez vos priorités.**





## ETAPE 7 BIS - DÉTERMINER VOS ACTIONS PRIORITAIRES POUR VOIR VOTRE EXPLOITATION BOUGER

Quand votre vision est claire et que vous vous êtes donné des objectifs trimestriels, toujours pour rester dans une dynamique d'action, **déterminez vos priorités mensuelles sur les 12 mois à venir.**



1 à 3 maximum pour être sur qu'elles soient réalisées



## ET MAINTENANT, LANCEZ-VOUS !

C'est le meilleur conseil que je puisse vous donner.

N'attendez pas d'être dans l'obligation pour réfléchir à l'évolution ou l'adaptation de votre exploitation.

Attendre c'est être sur de :

- Ne pas bénéficier des aides qui sont plus accessibles au démarrage
- S'arrêter au premier obstacle car la situation économique est tendue
- Ne pas bénéficier de la dynamique des nouveaux marchés
- Prendre ce que les autres vous ont laissé.

Si vous avez encore des freins pour vous lancer, **profitez d'un premier appel offert pour en discuter au 07 67 91 83 15.**



A très bientôt ☺.