

FILIÈRE
GRANDES
CULTURES

Stratégie 2030

Comment rester
dans la course ?

*Accompagner
la transformation
des exploitations
agricoles françaises*

Quelles déclinaisons des options stratégiques dans les filières ?

AVANTAGE **COMPÉTITIVITÉ**

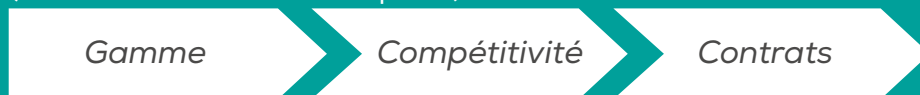
Concurrence sur le standard



Je peux tenir mieux que mes concurrents

AVANTAGE **CONTRACTUEL**

Au moins une source de valeur ajoutée distincte (sans OGM, sans antibiotiques...)



Je veux quelque chose qui sécurise et valorise

AVANTAGE **SYSTÈME**

Bio, labels, etc.



Je bouscule mes pratiques, je décloisonne mes ateliers, je raisonne global

AVANTAGE **CLIENTÈLE**

Chartes, origine, réseaux commerciaux locaux et digitaux



Je vais jusqu'au client avec une vraie différenciation

AVANTAGE COMPÉTITIVITÉ

Les Stratégies par l'exemple



Grandes cultures : La commodité made in France

Fort de ses avantages comparatifs, l'exploitant choisit une stratégie de développement des volumes et d'abaissement des coûts de production notamment fondée sur la technologie et la data.

L'avantage Compétitivité est fondé sur :

- **La technologie et la data**, qui offrent des opportunités pour abaisser drastiquement les coûts de production : valorisation de la data pour obtenir du conseil, conduire une agriculture de précision et utiliser les Outils d'Aide à la Décision (OAD), en fonction du potentiel et des caractéristiques de l'exploitation.
- Une **valorisation optimale** des sols, avec une excellente maîtrise technique et tout en observant les contraintes réglementaires :
 - augmenter la vie du sol et le taux de MO de ses sols,
 - réduire l'usage des produits phytosanitaires,
 - valoriser et préserver la ressource en eau et les bassins hydrologiques.
- Une **hausse des volumes**, pour compenser le resserrement des marges liées aux nouvelles exigences :
 - produire des volumes supplémentaires au coût marginal,
 - adapter l'organisation du travail grâce aux objets connectés et aux robots,
 - faire un pas vers la « firme » en ouvrant le capital.

Les moteurs d'une transformation

- Le renforcement de la **concurrence mondiale**, qui impose une compétitivité prix.
- L'**exigence de qualité**, qui ne se traduit pas par une hausse significative du prix de vente, mais constitue une nécessité pour l'accès au marché face à des bassins de production en croissance (mer noire).
- Les **politiques publiques**, qui se désengagent petit à petit de la logique de soutien au revenu.
- La **marque France** et les réseaux de collecte/transformation locaux, assez puissants et professionnels pour gagner des parts de marchés exports avec un complément de différenciation hors prix (qualité, logistique, relationnel commercial).

Les opportunités décisives

- Le **potentiel agro-climatique** de mon exploitation offre des avantages comparatifs permettant de résister aux contraintes de concurrences sur les marchés.
- Les **compétences opérationnelles** disponibles permettent de relever les défis d'évolution des pratiques agricoles liées aux perspectives réglementaires.
- Une dynamique du **collectif local** ou via les **réseaux sociaux** élargit la palette de solutions opérationnelles : location, achat commun, voire regroupement d'exploitations...
- La **pression foncière locale** et le **contexte démographique** sont ouverts pour envisager des gains de performance par saturation de la main-d'œuvre.

AVANTAGE CONTRACTUEL

Les Stratégies par l'exemple



Grandes cultures : un élargissement de gamme, pour sécuriser et améliorer le prix de sa production

Une stratégie de valorisation d'innovations et de compétences dans les pratiques agricoles, par contractualisation avec un cahier des charges sur un maximum de productions.

L'avantage Contractuel est fondé sur :

- Une **palette de productions élargie**, inhérente par exemple aux démarches de modification des pratiques, qui exigent d'allonger la rotation : le non-labour, le semis sous couvert.
- Des contrats à **cahier des charges** sur le plus de productions possibles, comme les contrats multiplication de semences ou des contrats légumes consommation.
- La **sécurisation** des débouchés et de la **valorisation** des productions traditionnelles, par l'adoption de cahiers des charges sur les pratiques, les volumes, la qualité, la livraison, les modalités de paiement...
- La **limitation des surcoûts** (notamment en investissements) liés à l'adoption des pratiques permettant d'accéder aux contrats, par la proposition de prestations à des agriculteurs non équipés ou peu familiers des pratiques innovantes, ou à l'inverse, par le recours à ces prestations.
- Une **agilité**, pour être en mesure de faire évoluer les productions selon les nouvelles opportunités qui se présentent.
- Un **réseau de partenaires** capables d'approvisionner l'exploitation pour satisfaire aux engagements en cas d'aléas (quantité ou qualité).

Les moteurs d'une transformation

- La difficulté à **diminuer les coûts de production**, sur des structures moyennes à petites, ou à potentiel de rendement limité, alors que la perspective de rentabilité économique des commodités en circuit classique passe par là.
- La **volatilité des prix**, pour des productions à relativement faible valorisation (les commodités), qui constitue un risque aggravant.
- L'engouement des consommateurs pour les **productions locales** bien identifiées, qui conduit des acteurs de l'agroalimentaire à rechercher des producteurs pour satisfaire leurs besoins sur ces débouchés.
- L'évolution des **attentes sociétales**, qui emporte des changements de pratiques qu'il faut donc convertir en valorisation.
- Les **outils connectés**, qui permettent de gérer aisément la traçabilité des interventions en vue des contrôles et audits.

Les opportunités décisives

- Les acteurs de l'agroalimentaire de mon territoire sont sensibilisés aux **nouveaux modes de consommation locavores**.
- Des **marques fortes** ou l'image de mon territoire sont de nature à ouvrir un surcroît de valorisation sur des produits ciblés.
- Nos **compétences** (ou celles de partenaires de proximité) nous donnent accès à des productions et des itinéraires techniques exigeants.
- Nos **capacités de stockage** ou d'**allotement** sur l'exploitation nous permettent de segmenter et de conserver les productions dans d'excellentes conditions.

AVANTAGE SYSTÈME

Les Stratégies par l'exemple



Grandes cultures : conversion et inscription dans une filière différenciée

Le changement d'approche productive (l'agriculture de conservation, l'agriculture sans pesticides, l'agriculture biologique, l'agroforesterie, la permaculture) et sa certification permettent de viser des segments de marchés nouveaux pour l'ensemble de la production.

L'avantage Système est fondé sur :

- La mise en œuvre de **logiques culturelles** permettant de préserver les qualités agronomiques des sols voire d'améliorer leur fertilité. (limiter les risques de dégradation par érosion, perte de matière organique, stérilisation, tassement).
- La **cohérence** et la **complémentarité** de cultures à l'intérieur du système permettant de réduire les intrants extérieurs tout en limitant la concurrence des adventices et des bioagresseurs.
- La **réduction**, voire la **suppression**, des **apports chimiques** (engrais de synthèse et produits phytosanitaires), selon les engagements du certificat.
- La **complémentarité** avec des ateliers d'**élevage** (internes ou voisins) tant pour le fonctionnement du système de culture que pour la valorisation sur des filières différenciées.

Les moteurs d'une transformation

- Le développement de débouchés pour des **filières certifiées**, en élevage, dans l'agroalimentaire, ou en restauration collective par exemple.
- La **limite de rentabilité du modèle conventionnel** sur des structures modestes ou à potentiel limitant (augmentation du coût des intrants : engrais, phytosanitaires ; limitation de leur usage du fait du rejet sociétal).
- La **perte de fertilité** par érosion dans les zones sensibles ou « fatigue » de sol, à laquelle s'ajoute désormais une perte de résilience des systèmes conventionnels face aux aléas climatiques.

Les opportunités décisives

- Je peux bénéficier de **complémentarité** avec mon atelier d'élevage, les élevages à proximité ou dans une zone accessible.
- Je suis entouré de **précurseurs** prêts à faire partager leur expérience, notamment au travers de la création de réseaux de praticiens.
- Le développement des connaissances dans le domaine rend accessible un conseil indépendant pour m'**accompagner**.
- Ma conviction de notre **Responsabilité Sociétale d'Entrepreneur**, préoccupé du maintien du potentiel pour les générations futures et, à proximité d'une zone périurbaine par exemple, de la préservation de l'image de l'agriculture.

AVANTAGE CLIENTÈLE

Les Stratégies par l'exemple



Grandes cultures : Transformer ses céréales en produits finis : farine, huile, pâtes en production biologique

L'exploitant choisit une stratégie de valorisation de ses grains certifiés bio, en développant une activité de transformation orientée vers la vente directe au consommateur final.

L'avantage Clientèle est fondé sur :

- Une première logique de **différenciation réussie** (passage de l'exploitation en production bio depuis 5 ans et maîtrise des itinéraires techniques).
- Une **commercialisation** soit en direct, dans des magasins de producteurs ou des circuits de e-commerce pour les particuliers, soit chez les artisans des métiers de bouche (boulangers, restaurateurs).
- Un **assolement diversifié**, avec conduite permettant d'améliorer la performance agronomique de sols
- Un **marketing des produits soigné**, qui privilégie une gamme large et attractive (huiles aromatisées, farine de pois, de maïs...).
- Une **organisation dédiée** : suivi des parties prenantes ; logistique sur place et suivi colis délégation des fonctions administratives chronophages.
- Une **connaissance** et une **maîtrise des coûts** logistiques et de distribution.
- Une maîtrise des techniques de **contrôle qualité** (HACCP).

Les moteurs d'une transformation

- La demande de produits boulangers et oléagineux en **direct de la ferme**, très forte et qui n'est pas saturée.
- Une offre grandissante de **variétés anciennes** (blé, épeautre, seigle...) permettant d'avoir une offre de produits finis très différenciante.
- Une **mutation** et un **investissement** qui n'exposent pas à un risque commercial élevé, les produits étant stables et stockables.
- Une perspective d'**évolution de la gamme** vers des produits boulangers ou pâtisseries.

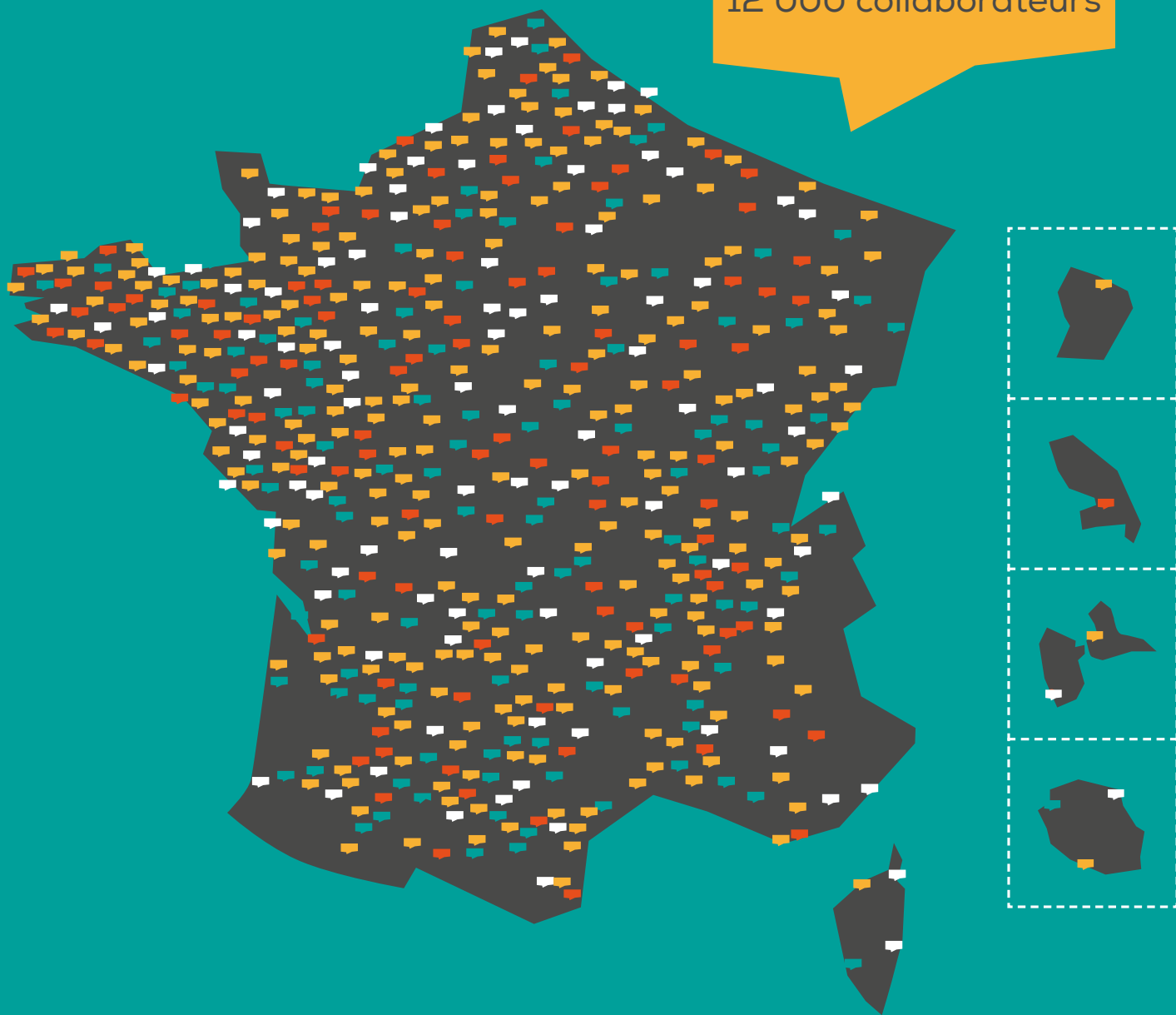
Les opportunités décisives

- Une **diversité de circuits de distribution** m'est accessible :
 - l'exploitation peut être le siège d'une relation forte avec les parties prenantes et un bassin de consommation local conséquent,
 - le marketing digital et un sens de la logistique élargissent le champ de l'interaction avec les clients, sans devoir trop s'éparpiller (prix unitaire des produits faibles) donc ne pas se déplacer pour 5 kg de farine,
 - des relations commerciales familiales dans une grande métropole pour y développer un circuit de distribution.
- Mon exploitation dispose d'une **capacité d'investissement**, pour le stockage des grains (séchage, insectes.), moulins, conditionnement.
- Nos **compétences internes** :
 - **marketing** et **relations commerciales**,
 - **techniques boulangères** (formation de paysan-boulangier), maîtrise de la partie meunerie avec un moulin adapté (meule de pierre), une fabrication de pâtes au point pour éviter le taux élevé de brisure après conditionnement et assurer un temps de cuisson stabilisé pour le client,
 - **pressage** des grains de colza et tournesol pour une qualité d'huile supérieure.

CERFRANCE

Le Réseau de conseil et d'expertise comptable

320 000 clients
700 agences
12 000 collaborateurs



Implanté partout en France,
Cerfrance est le partenaire privilégié
de la performance
des chefs d'entreprise.

**Conseil National
du Réseau Cerfrance**
18 Rue de l'Armorique
75015 PARIS
Tél. 01 56 54 28 28
www.cerfrance.fr

