



A ceux et celles qui produisent pour nous nourrir...

...car l'agriculture est le pilier de chaque civilisation



Reprenez le contrôle de votre exploitation

Arrêtez de subir votre entreprise agricole. Il est grand temps de cesser d'être au service de votre exploitation et de mettre votre exploitation à votre service.

Pendant des décennies, on vous a répété qu'il fallait bien produire, être de bons producteurs/techniciens, respecter les cahiers des charges et livrer dans les temps. Mais personne ne vous a vraiment appris à **bien gagner votre vie** avec votre métier.

La différence fondamentale entre un simple producteur et un véritable entrepreneur agricole ? Le premier se concentre exclusivement sur la production, tandis que le second maîtrise trois dimensions : la production, indispensable, mais aussi la gestion et surtout la création de valeur et de marge.

La bonne nouvelle ? Il existe dans votre exploitation des leviers internes qui peuvent rapporter bien plus que n'importe quel nouvel investissement coûteux. C'est



exactement ce que nous allons explorer ensemble dans cet ouvrage.

En agriculture comme dans toute entreprise, deux types de facteurs influencent votre réussite : les facteurs externes et les facteurs internes.

Les facteurs externes : subis mais incontournables

Le climat et la météo constituent les premiers facteurs externes sur lesquels aucun agriculteur n'a de prise directe. Sécheresses, intempéries, gelées tardives... autant d'éléments que vous devez intégrer dans votre stratégie sans pouvoir les contrôler.

Les cours et marchés représentent le deuxième défi majeur. Même les plus grandes coopératives ou négociants subissent ces fluctuations plus qu'ils ne les influencent. À l'échelle de votre exploitation, ces variations de prix sont des données avec lesquelles composer, non des leviers sur lesquels vous pouvez agir.

Les contraintes administratives et réglementaires complètent ce tableau : déclarations, normes environnementales et sanitaires, obligations légales... Bien qu'issues de décisions humaines, ces contraintes



échappent largement à votre influence individuelle et s'imposent à tous.

Ces facteurs externes touchent chaque entrepreneur, à des degrés variables certes, mais de manière inévitable.

Les facteurs internes : votre zone de pouvoir

C'est précisément sur ces facteurs internes que se concentre cet ouvrage. Car si vous ne maîtrisez pas la météo ou les cours mondiaux, vous avez un contrôle total sur l'organisation, la gestion et l'optimisation de votre entreprise agricole.

Grâce à cet ouvrage, vous allez enfin prendre le temps d'identifier ces leviers cachés - ce que vous n'avez probablement jamais fait de manière systématique et approfondie jusqu'à présent.

La méthode R.O.I : votre feuille de route vers l'excellence

Pour transformer votre exploitation en une entreprise robuste, prospère, rentable et performante je vous propose une approche éprouvée : la **méthode R.O.I** (Réduction, Optimisation, Identité).

Cette méthode suit une logique particulière : nous commencerons par la fin, c'est-à-dire par l'**Identité**.



Identité : révéler votre excellence naturelle

Chaque agriculteur possède une façon unique d'appréhender son métier, de transformer son environnement et de créer de la valeur. Cette singularité constitue le fondement d'une entreprise prospère.

Vous découvrirez comment identifier votre talent naturel, votre excellence d'action afin de construire votre stratégie autour de ce qui vous distingue. L'objectif : passer un maximum de temps là où vous excellez, là où vous prenez du plaisir et créez le plus de valeur.

Réduction : éliminer les coûts et les risques

Objectif : identifier systématiquement tout ce qui peut être réduit dans votre exploitation : coûts superflus, risques évitables, gaspillages cachés. Cette démarche génère directement de la marge, du profit et de la robustesse.

Optimisation : maximiser vos ressources

Enfin, nous aborderons l'optimisation de toutes vos ressources : personnelles, naturelles, économiques, géographiques, sociales, intellectuelles... Comment tirer le meilleur parti de ce dont vous disposez déjà et gagner plus de performance ?



Votre plan d'action personnalisé

À l'issue de cette méthode, vous disposerez d'un plan d'action détaillé, adapté à votre situation spécifique et concrètement applicable. Car l'objectif de ce livre n'est pas seulement de vous faire réfléchir, mais de vous donner les outils concrets pour transformer durablement et positivement votre entreprise agricole.

Prêt à passer de la survie à l'excellence et à reprendre le contrôle de votre avenir ?

Gilles CAVALLI

 gilles.cavalli@ekta-emergence.eu

 06 30 11 69 18

 www.ekta-emergence.eu

© 2025 – *De la survie à l'excellence - Cultivateur d'Impact*

Tous droits réservés



AU PROGRAMME

Reprenez le contrôle de votre exploitation	2
Chapitre 1 : "Le mensonge de la production avant tout"	10
A. La vérité qui dérange : Pourquoi les champions de la production finissent souvent dans le rouge.....	10
B. Producteur vs Entrepreneur : La différence à 25 000€ par an	11
C. Le piège mortel de l'excellence technique (et comment s'en sortir).....	12
D. Les trois erreurs à 25 000€ qui sabotent votre exploitation.....	16
E. La révélation qui va changer votre approche.....	18
Chapitre 2 : "La méthode révolutionnaire R.O.I"	20
A. La méthode qui défie tout ce qu'on vous a appris : Réduire, Optimiser, Identité.....	20



B. Votre IDENTITE comme base absolue (Lever 0)	21
C. RÉDUIRE : Éliminez vos boulets (Leviers 1 à 5)	33
D. OPTIMISER : Maximisez vos performances (Leviers 6 à 10)	34
E. Pourquoi cette méthode change absolument tout	35
F. La réalité du terrain : Ceux qui réussissent vs Ceux qui stagnent	36
Chapitre 3 : "Votre diagnostic R.O.I en 40 minutes" ...	38
A. L'autoévaluation qui révèle tout : Découvrez votre profil d'agriculteur	40
B. Identification de vos 3 leviers prioritaires : La matrice qui change tout	54
C. Calcul de votre potentiel de gains : Combien allez-vous gagner ?	58
D. Votre plan d'action personnalisé : Les prochaines étapes	59
Chapitre 4 : Bâtir dès aujourd'hui la rentabilité de demain	62
A. Les fondations de la rentabilité durable : Votre plan 90 jours	63



B. 5 actions immédiates qui rapportent dès le premier mois	70
C. Votre stratégie 3 ans : De l'optimisation à la domination	74
D. Votre passage à l'action immédiat.....	77
Chapitre 5 : La rangée de plus.....	79
A. Vos 3 options pour la suite (et leurs vraies conséquences)	80
B. Pourquoi l'accompagnement agricole spécialisé change tout.....	88
C. Votre entretien stratégique gratuit 30 minutes : Découvrez votre potentiel.....	92
D. Votre décision va déterminer les 10 prochaines années.....	97
E. Votre passage à l'action immédiat	99
F. Le mot de la fin : Votre héritage	102

Attention : "Les chiffres et les résultats présentés sont des estimations indicatives dépendantes de chaque contexte."

Chapitre 1 : "Le mensonge de la production avant tout"

"On vous a menti. Pendant 30 ans, on vous a répété qu'il fallait produire plus pour gagner plus. Voici pourquoi c'est faux."

A. La vérité qui dérange : Pourquoi les champions de la production finissent souvent dans le rouge

Arrêtons-nous un instant sur une réalité troublante.

En agriculture, il est fréquent d'observer que les exploitations les plus performantes sur le plan technique n'atteignent pas nécessairement les meilleurs niveaux de rentabilité, illustrant que rendement et rentabilité ne sont pas toujours corrélés. Autrement dit, les "champions de la production" gagnent moins d'argent que des agriculteurs aux performances techniques moins bonnes mais qui sont meilleurs gestionnaires.

Comment est-ce possible ?

Jean-Claude, céréalier dans la Beauce, en sait quelque chose. Avec ses 95 quintaux de blé à l'hectare, il fait partie des références techniques de sa région. Ses voisins l'admirent, les techniciens le citent en exemple, les revues agricoles le photographient devant ses épis dorés.

Pourtant, Jean-Claude dort mal la nuit.

Pendant que Pierre, son voisin aux rendements "modestes" de 80 qx/ha, vient d'investir dans une centrale photovoltaïque et part en vacances avec sa famille, Jean-Claude jongle avec sa trésorerie et reporte ses investissements.

La différence ? Pierre a compris que l'agriculture n'est pas un concours de rendement, mais une entreprise. Jean-Claude, lui, est resté bloqué dans le piège de l'excellence technique.

B. Producteur vs Entrepreneur : La différence à 25 000€ par an

Voici la vérité que personne ne vous dit :

Il existe une différence fondamentale entre être un producteur et être un entrepreneur agricole. Une



différence qui peut représenter 25 000€ de revenus supplémentaires par an.

Le producteur se concentre exclusivement sur :

- Les rendements
- La technique
- La qualité de ses cultures
- Les dernières innovations agronomiques

L'entrepreneur agricole maîtrise trois dimensions :

1. **La production** (comme le producteur)
2. **La gestion** (optimisation des coûts, pilotage financier)
3. **La génération de valeur** (création de marge, stratégie de vente et d'achat)

C. Le piège mortel de l'excellence technique (et comment s'en sortir)

Rendements élevés $\neq$ Marge élevée. Voici pourquoi.

L'excellence technique peut devenir un piège mortel pour trois raisons :



1. Les coûts cachés de la « surproduction »

Pour obtenir ces fameux 95 qx/ha, Jean-Claude investit massivement :

- Semences de pointe : +25€/ha vs variétés standard
- Fertilisation intensive : +80€/ha d'engrais supplémentaires
- Traitements préventifs : +45€/ha de produits phytosanitaires
- Matériel high-tech : amortissements +150€/ha/an

Total des surcoûts : 300€/ha

Gain de rendement : 15 qx/ha à 200€/T = 300€/ha de recettes supplémentaires

Résultat : 0€/ha de marge !

Certes, il y a plus de chiffre d'affaires mais pas plus de marge et des risques accrus notamment si le prix de vente est bas...

Il est donc crucial de connaître ses coûts de production pour définir des valeurs cibles de prix de vente.

D'autre part, le temps dégager va servir à mieux acheter et mieux vendre.

2. La course à l'armement technologique

L'obsession technique pousse à l'achat compulsif d'équipements toujours plus sophistiqués. Résultat ? Des charges de mécanisation qui explosent :

- Matériel surdimensionné et/ou utilisé moins de 200h/an
- Renouvellement trop fréquent par effet de mode, besoin de confort et/ou pour « ne pas payer de MSA »
- Coûts fixes écrasants : 15 000 à 50 000€/an de surcoûts évitables

3. L'oubli de la dimension commerciale

Le producteur technique vend sa récolte au prix du marché, point final. L'entrepreneur agricole, lui, réfléchit à :

- Quand vendre pour optimiser le prix (stockage, vente étalée)
- Comment valoriser sa qualité (labels, circuits courts)
- Comment réduire les intermédiaires (vente directe)

Exemple concret : Pierre, notre céréalier "modeste", vend 30% de sa récolte en direct à des éleveurs locaux (+40€/T) et stocke le reste pour vendre hors récolte (+25€/T en moyenne). Sur 200 hectares, cela représente de l'ordre de 10 000€ de plus-value annuelle.

Calcul de plus-value sur 200 hectares

- Hypothèse 1 : rendement moyen de 72,9 qx/ha (7290 kg/ha ou 7,29 T/ha) donne pour 200 ha :
- $200 \times 7,29 = 1458$ T de blé annuel.
- 30 % vendus en direct = 437,4 T avec un bonus de 40 €/T : $437,4 \times 40 = 17\,496$ €
- 70 % stockés = 1020,6 T avec un bonus moyen de 25 €/T : $1020,6 \times 25 = 25\,515$ €
- Total plus-value potentielle brutes = 43 011 €
- Cette somme est avant déduction des coûts logistiques et de stockage (qui peuvent être de 5 à 10 €/T selon la ferme)
- Résultat entre 7 290 et 14 580 € de différence.



D. Les trois erreurs à 25 000€ qui sabotent votre exploitation

Après 21 ans d'accompagnement et de plus de 3000 agriculteurs rencontrés, j'ai identifié trois erreurs récurrentes qui coûtent entre 10 000 et 50 000€ par an aux exploitations agricoles.

Erreur #1 : Subir au lieu de piloter

Le problème : Vous passez votre temps à éteindre les feux au lieu d'anticiper.

Les symptômes :

- 15 à 25 heures par mois perdues en paperasse administrative
- Décisions prises dans l'urgence sans analyse
- Subir les prix au lieu de les négocier
- (Auto)Investissements non planifiés qui plombent la trésorerie

Le coût réel : 6 000 à 12 000€/an en temps perdu + mauvaises décisions coûteuses

Erreur #2 : Investir avant d'optimiser

Le problème : Vous cherchez la solution dans l'achat de matériel au lieu d'optimiser l'existant.

Les symptômes :

- Matériel utilisé moins de 200h/an mais payé plein prix
- Charges de mécanisation représentant 25-35% des coûts totaux
- Renouvellement systématique sans analyse de rentabilité
- Méconnaissance du coût réel par heure de chaque machine

Le coût réel : 10 000 à 30 000€/an de surcoûts évitables

Erreur #3 : Copier sans adapter à votre profil

Le problème : Vous appliquez les solutions qui marchent chez les autres sans tenir compte de votre mode de fonctionnement unique.

Les symptômes :

- Échecs répétés malgré des investissements conséquents



- Démotivation face aux projets qui n'aboutissent pas
- Solutions inadaptées à votre personnalité d'entrepreneur
- Stress permanent et sentiment d'être dépassé

Le coût réel : 10 à 50k€ d'investissements ratés + épuisement personnel

En résumé, en tant que chef d'entreprise vous vous devez d'être pro-actif et non réactif, de maîtriser un sujet avant d'investir et de vous investir dans un autre et enfin d'entreprendre à votre manière de faire en non en voulant à tout prix : copier-coller un process.

E. La révélation qui va changer votre approche

Votre entreprise agricole n'est pas condamnée à subir les aléas externes (météo, cours, réglementation). Elle possède des leviers internes puissants qui peuvent transformer radicalement votre rentabilité.

Ces leviers cachés peuvent vous rapporter bien plus que n'importe quel nouvel investissement.



Cette transformation, c'est exactement ce que nous allons explorer dans le chapitre suivant avec la méthode R.O.I. : une approche révolutionnaire qui inverse la logique traditionnelle pour vous faire passer de la survie à l'excellence.

Chapitre 2 : "La méthode révolutionnaire R.O.I"

"Et si je vous disais qu'il existe une méthode pour multiplier par 10 votre retour sur investissement ? Une méthode si contre-intuitive qu'elle inverse complètement l'approche traditionnelle de l'optimisation agricole ?"

**A. La méthode qui défie tout ce qu'on vous a
appris : Réduire, Optimiser, Identité**

**Oubliez tout ce qu'on vous a dit sur l'amélioration
de votre exploitation.**

Pendant des années, les conseillers vous ont répété la même rengaine :

1. Analysez vos problèmes
2. Trouvez des solutions techniques
3. Investissez dans du matériel
4. Espérez que ça marche

Résultat ? des échecs et des milliers d'euros perdus.



La méthode R.O.I. inverse complètement cette logique.

Au lieu de commencer par les problèmes, nous commençons par... la fin. Au lieu de chercher des solutions génériques, nous partons de qui VOUS êtes vraiment. Au lieu d'investir aveuglément, nous éliminons d'abord ce qui vous freine.

R.O.I. = Réduction, Optimisation, Identité

B. Votre IDENTITE comme base absolue (Lever 0)

Voici le secret que 99,99 % des agriculteurs ignorent :

Avant d'améliorer quoi que ce soit, vous devez découvrir votre **MO2I** - votre Mode Opératoire Identitaire et Itératif ou excellence d'action.

Qu'est-ce que le MO2I ?

C'est votre façon unique de fonctionner, de prendre des décisions, de transformer votre environnement, le monde qui vous entoure. C'est votre "ADN entrepreneurial" qui



détermine quelles façons de procéder marcheront pour vous et lesquelles échoueront.

Pourquoi est-ce révolutionnaire ?

Parce que 80% des échecs d'amélioration, de diversification, de croissance proviennent d'un mauvais alignement entre les solutions choisies et le mode de fonctionnement naturel du chef d'entreprise.

Coût réel de ce mauvais alignement :

- **Investissements ratés** : 10 000 à 50 000€ perdus
- **Stress permanent** et démotivation
- **Burnout agricole** et perte d'efficacité

La révolution MO2I : Découvrir votre "super-pouvoir" entrepreneurial

C'est votre façon unique et naturelle de transformer la réalité de manière positive, pour vous et votre équipe. Votre Mode Opératoire Identitaire et Itératif (MO2I) révèle :

- **Votre contexte déclencheur** : Ce qui vous met en mouvement c'est-à-dire ce que vous ne supportez pas.



- **Votre action transformatrice :** Comment vous agissez naturellement et avec une grande facilité. Nous passons tous par 5 étapes distinctes.
- **Votre objectif :** Ce que vous cherchez à atteindre, la situation parfaitement OK pour vous.

Les 5 étapes de votre action transformatrice

1. Collecter

C'est la phase d'**observation et de récolte**.

On capte toutes les infos que nous jugeons utiles : idées, ressentis, expériences, données, signaux faibles, retours d'autres personnes... via différents canaux et sources.

2. Mémoriser

On **range et garde trace** de ce qu'on a collecté.

Carnet, fiches, appli, carte mentale... Peu importe le support, nous mémorisons de façon spécifique les informations pour pouvoir y revenir. Cela permet de capitaliser et d'éviter d'oublier.

3. Analyser

On prend du recul.



On trie, on met en perspective, on pondère, on regroupe, on hiérarchise, on classe, on repère les **liens, les constantes, les différences**. Chacun à sa propre façon de le faire.

4. Créer

À partir de l'analyse, on **invente et on imagine des solutions, des projets, des actions**.

C'est la phase de **production originale, d'innovation** : transformer les infos en une idée concrète, un plan, un objet, un évènement,

5. Mettre en œuvre

On passe à l'action.

Et cela peut se faire de multiple façon. Cela va du « j'ai énoncé donc c'est fait » à « une réalisation concrète et personnelle dans les moindres détails » en passant par « j'organise, je dirige, je gère... ».

En résumé :

- **Collecter** = je capte
- **Mémoriser** = je garde



- **Analyser** = je comprends, je mets en relation, je discrimine
- **Créer** = j'invente
- **Mettre en œuvre** = j'agis

Les bénéfices organisationnels du MO2I pour votre entreprise sont à 3 niveaux :

1. DE L'ORGANISATION (Vision, Réflexion, Analyse)

- Vision stratégique claire
- Capacité de réflexion et d'analyse
- Innovation et créativité
- Adaptabilité

2. DU LEADERSHIP (Management, Motivation, Maîtrise)

- Leadership d'action assumé
- Compréhension des motivations intrinsèques
- Maîtrise des biais psychologiques

3. DES SALARIES (Clarification, Intercompréhension, Dynamisation)



- Clarification du management
- Intercompréhension entre collaborateurs
- Communication fluide
- Dynamisation des équipes

Pourquoi commencer par l'Identité révolutionne tout ?

L'approche systémique est inversée :

Au lieu de commencer par les problèmes techniques, nous commençons par QUI vous êtes. Cette approche contre-intuitive évite énormément des erreurs classiques d'amélioration.

L'effet est multiplicateur car la façon de faire vous est propre et vous activez votre excellence dans l'action

Votre MO2I est la clé de voûte de votre réussite. Une fois découvert, tous les autres leviers s'alignent naturellement pour créer une synergie exceptionnelle.

Découvrez votre Mode Opératoire : Votre ADN de réussite

Votre mode opératoire s'est cristallisé vers l'âge de 16 ans. Il s'est élaboré progressivement pendant votre



enfance et votre adolescence, forgé par vos expériences, vos défis, et par les épreuves les plus marquantes de votre début de vie.

C'est la méthode la plus efficace que vous ayez développée pour agir sur le monde et réaliser des choses exceptionnelles. Et elle vous est propre, unique, comme une empreinte digitale entrepreneuriale.

C'est votre façon personnelle de transformer les obstacles en opportunités.

Vous avez façonné une méthode personnelle d'action qui a fait ses preuves. Vous l'avez raffinée encore et encore, jusqu'à en devenir un maître dans ce domaine spécifique.

Dans cette catégorie précise, vous êtes au top niveau mondial. Chacun d'entre nous possède une excellence d'action, un "super-pouvoir" que nous avons développé sans même nous en rendre compte.

C'est exactement pourquoi nous parlons de **MO2I** :

- **Mode Opératoire** : Comment vous agissez naturellement
- **Identitaire** : Chacun possède le sien, unique et personnel



- **Itératif** : Vous le répétez naturellement car c'est votre méthode la plus efficace

Exercice pratique : Découvrez votre mode opératoire en 3 étapes.

Pour cela, il est hautement recommandé d'être isolé et au calme afin de répondre sincèrement aux questions ci-dessous.

ÉTAPE 1 : Identifiez vos moments d'exceptions

Prenez le temps maintenant de lister tous les moments de votre vie où vous avez été exceptionnel, professionnellement ou personnellement.

Ne cherchez pas encore de liens entre ces situations. Concentrez-vous sur :

- Les moments qui semblaient perdus d'avance
- Les situations où rien ne présageait une issue favorable
- Les fois où vous avez réalisé l'impossible
- Les actions où vous avez pris le plus de plaisir à les faire

Arrêtez-vous ici et dressez cette liste avant de poursuivre votre lecture.

Bravo pour cette première étape ! Vous devez avoir 4 à 7, peut-être 10 situations en tête.

ÉTAPE 2 : Découvrez votre "grand pourquoi"

Maintenant, pour chaque situation, demandez-vous :

- Pourquoi était-ce si important, pour moi, d'obtenir ce résultat ?
- Qu'est-ce qui a causé une telle implication de ma part ?
- Quel est le point commun à tous ces "pourquoi" ?

Cette étape révèle votre motivation profonde, votre moteur intérieur.

Vous avez identifié votre "pourquoi" pour chaque événement ? Parfait !

ÉTAPE 3 : Décryptez votre processus d'action

Maintenant, analysez le mode opératoire, le fonctionnement intellectuel subtil que vous avez utilisé pour réaliser l'impossible.

Remplissez ces 5 étapes pour chaque réussite :



1. **Collecte** : Comment vous rassemblez les informations ?
2. **Mémorisation** : Comment vous stockez et organisez ces données ?
3. **Analyse** : Comment vous traitez, « processez » les informations ?
4. **Création** : Comment vous concevez vos solutions, comment vous innovez ?
5. **Mise en œuvre** : Comment vous passez à l'action et obtenez des résultats ?

Quel est le point commun à toutes ces réussites ?

Pour vous guider, voici un exemple personnel :

Mon mode opératoire : Dynamiser et sécuriser les projets complexes.

Ma méthode en 5 étapes :

1. **Collecte** : Veille permanente et captation d'informations multiples (lectures, personnes, émissions, podcasts, ...). Je suis une "tête chercheuse", branché en permanence à l'information qui « est là ».

2. Mémorisation : Organisation en fragments sur feuilles volantes. Toutes les informations ont initialement la même valeur, ce qui me permet de les séparer et réorganiser facilement. Aucune hiérarchisation à cette étape.

3. Analyse : Organisation, hiérarchisation et pondération. Je donne du poids différent aux informations selon leur pertinence et leur impact potentiel.

4. Création : Élaboration de feuilles de route détaillées. J'anticipe toutes les issues possibles, les conséquences, les personnes impliquées. Je balaie large avant de structurer un plan d'action précis qui tient compte des personnes, de la temporalité, des coûts...

5. Mise en œuvre : Supervision, organisation, management. Mobilisation de ressources humaines ou autres pour atteindre l'objectif final.

Mon déclencheur : Les situations de vacances de leadership, les projets bloqués, flous, les risques non gérés.

Ma satisfaction : Quand le projet livré en temps et heure avec un budget respecté, sans accroc ni imprévu. Je suis



également satisfait lorsque toutes les parties prenantes y trouvent leur compte.

Votre formule personnelle de réussite

À votre tour, d'identifier :

✓ **Votre déclencheur** : Quelles situations vous mettent naturellement en action ?

✓ **Vos 5 étapes** : Comment procédez-vous concrètement ?

✓ **Votre objectif** : Quand considérez-vous avoir réussi ?

Votre mode opératoire révèle une logique simple : vous transformez instinctivement les situations que vous ne supportez pas en situations qui vous conviennent parfaitement.

Vous êtes naturellement une "tête chercheuse" de ces situations qui sont problématiques pour vous et pas forcément pour les autres afin de les transformer en succès.

C'est exactement ce qu'on appelle "être déclenché".



Une fois votre mode opératoire identifié, vous détenez la clé pour adapter tous les leviers d'optimisation à votre façon unique de fonctionner.

C. RÉDUIRE : Éliminez vos boulets (Leviers 1 à 5)

Avant d'optimiser, éliminez tout ce qui vous freine, vous coûte et vous épuise.

Levier 1 : Délégation/Digitalisation administratif

→ Récupérez 15h/mois (valorisation : 8 000-15 000€/an)

Levier 2 : Baisse dépendance intrants

→ Économisez 30 à 50% sur ce poste (-20 000 à -40 000€/an)

Levier 3 : Économies d'énergie

→ Divisez votre facture par 2 (-5 000 à -15 000€/an)

Levier 4 : Adaptation climatique

→ Sécurisez vos revenus (éviter -30 000€ de pertes)

Levier 5 : Amélioration conditions travail



→ Préservez votre santé (-10 à 15h/semaine, qualité de vie retrouvée)

Économies totales : 50 000 à 150 000€ par an selon votre taille d'exploitation

Résultat : Une exploitation débarrassée de ses boulets, prête à performer.

D. OPTIMISER : Maximisez vos performances

(Leviers 6 à 10)

Une fois allégée, votre exploitation devient une voiture de rallye capable d'exploiter chaque opportunité.

Levier 6 : Agriculture de précision

→ +15% rendement, -20% intrants (+100-300€/ha de marge)

Levier 7 : Optimisation mécanisation

→ -30% charges matériel (-8 000 à -25 000€/an)

Levier 8 : Stratégie commerciale

→ Prix x1,5 à x4 via différenciation

Levier 9 : Pilotage trésorerie

→ Maîtrisez votre cash-flow (ROI jusqu'à 800%)

Levier 10 : Optimisation fiscale

→ -30% d'impôts légalement (-2 000 à -8 000€/an)

Résultat : Des marges qui explosent et une exploitation qui devient une référence

E. Pourquoi cette méthode change absolument tout

1. L'effet démultiplicateur : $1+1+1 = 10$!

Contrairement aux conseils isolés, chaque levier s'articule avec les autres pour créer un effet démultiplicateur.

Exemple concret :

- Levier 1 (Admin) vous libère 15h/mois
- Levier 6 (Précision) utilise ce temps pour optimiser vos parcelles
- Levier 8 (Commercial) valorise la qualité obtenue
- Levier 9 (Trésorerie) pilote les investissements
- **Résultat** : +40% de marge au lieu de +15% par levier isolé

2. Personnalisation totale grâce au MO2I

Chaque chef d'entreprise adapte la méthode à son mode opératoire unique.

3. Progression logique calibrée

La méthode R-O-I est calibrée :

- On définit d'abord son identité puis sa vision (I)
- Pour ensuite réduire intelligemment les gaspillages (R)
- Et enfin optimiser ses performances (O) avec les ressources libérées

Fini les actions "au feeling" ! Chaque levier dispose d'indicateurs clés de performance précis et d'objectifs chiffrés.

F. La réalité du terrain : Ceux qui réussissent vs Ceux qui stagnent

Les agriculteurs qui réussissent :

- ✓ Ont une vision claire et un plan d'action coordonné



- ✓ S'appuient sur leur mode opératoire d'excellence d'action (MO2I) pour agir de façon efficiente
- ✓ Investissent dans l'accompagnement pour éviter les erreurs coûteuses
- ✓ Mesurent leurs résultats et ajustent en continu

Ceux qui stagnent :

- ✗ Naviguent à vue sans stratégie globale
- ✗ Copient les solutions des autres sans adaptation
- ✗ Tentent tout seuls et multiplient les échecs
- ✗ Subissent les évolutions au lieu de les anticiper

Chapitre 3 : "Votre diagnostic R.O.I en 40 minutes"

"Dans 40 minutes, vous allez savoir exactement où vous en êtes, quels sont vos 3 leviers prioritaires, et combien d'argent vous pouvez gagner en les activant. Préparez-vous à un travail qui va changer votre vision de votre exploitation."

Maintenant que vous avez identifié votre mode opératoire spécifique, vous pouvez déployer votre plan d'action personnalisé.

Vous disposez désormais de tous les outils pour adapter les 10 leviers à votre façon unique de fonctionner. Chaque levier peut être ajusté selon votre MO2I pour maximiser vos chances de réussite.

Cependant, comme le MO2I de chaque personne est différent, il est impossible dans ce livre d'avoir une approche individuelle...

Pour rendre plus efficace, en fonction de comment vous fonctionnez, la mise en place des leviers à actionner, j'ai donc structuré une méthode autour de 3 profils entrepreneuriaux dominants :



 **Le Technicien/Producteur** - Excellence
opérationnelle et maîtrise technique

 **L'Innovateur/Créateur** - Vision stratégique et
développement d'opportunités

 **Le Gestionnaire** - Organisation rigoureuse et
optimisation des ressources

La prochaine étape cruciale : Réaliser l'autotest qui va vous permettre d'identifier précisément votre profil dominant et de découvrir quels leviers sont les plus adaptés à votre façon naturelle d'entreprendre.

Cette identification, bien moins fine et précise que le MO2I, est néanmoins la clé de voûte de la mise en action des leviers pour passer de la survie à l'excellence - elle déterminera l'ordre de priorité de vos actions et multipliera par 3 vos chances de succès.



A. L'autoévaluation qui révèle tout : Découvrez votre profil d'agriculteur

Prenez un stylo, une feuille, et accordez-vous 40 minutes de concentration totale. Ce qui va suivre peut transformer radicalement votre approche de l'agriculture.

Pourquoi ce diagnostic est crucial ?

Parce qu'on ne peut pas améliorer ce qu'on ne mesure pas. Et on ne peut pas appliquer une solution qui n'est pas adaptée à son profil de chef d'entreprise.

Ce diagnostic va vous révéler :

1. Votre profil de chef d'entreprise
2. Vos forces et faiblesses entrepreneuriales
3. Vos gaspillages cachés les plus coûteux
4. Votre potentiel d'optimisation inexploité
5. Vos 3 leviers prioritaires pour les 12 prochains mois

PARTIE 1 : Quiz d'identification de votre profil d'agriculteur



Instructions : Pour chaque affirmation, notez de 1 à 5 votre niveau d'accord :

- 1 = Pas du tout d'accord
- 2 = Plutôt pas d'accord
- 3 = Neutre
- 4 = Plutôt d'accord
- 5 = Tout à fait d'accord

Série A : Le Technicien/Producteur

A1. J'aime maîtriser parfaitement chaque aspect technique de mon métier ____/5

A2. Je préfère améliorer l'existant plutôt que de tout révolutionner ____/5

A3. La qualité de ma production est ma fierté principale ____/5

A4. J'ai besoin de comprendre le "pourquoi" avant d'appliquer une solution ____/5

A5. Je passe beaucoup de temps à optimiser mes processus de production ____/5



A6. Les nouvelles technologies m'intéressent si elles améliorent la technique ____/5

A7. Je suis reconnu pour mon expertise technique dans ma région ____/5

Total Série A : ____/35

Série B : L'Innovateur/Créateur

B1. J'ai une vision claire de ce que sera mon exploitation dans 10 ans ____/5

B2. J'aime tester de nouvelles approches, même si c'est risqué ____/5

B3. Je saisis rapidement les opportunités qui se présentent ____/5

B4. Je préfère déléguer les détails pour me concentrer sur la stratégie ____/5

B5. J'influence facilement les autres agriculteurs de ma région ____/5

B6. Je développe régulièrement de nouvelles activités ou débouchés ____/5



B7. L'avenir de l'agriculture me passionne plus que les techniques actuelles ____/5

Total Série B : ____/35

Série C : Le Gestionnaire

C1. Je connais précisément mes coûts de production par hectare/animal ____/5

C2. J'analyse systématiquement mes données avant de prendre une décision ____/5

C3. La gestion financière et administrative ne me fait pas peur ____/5

C4. Je planifie mes activités et investissements sur plusieurs années ____/5

C5. J'optimise régulièrement mes achats et mes coûts ____/5

C6. Je suis très organisé dans mon travail quotidien ____/5

C7. La rentabilité prime sur la performance technique pure ____/5

Total Série C : ____/35



Interprétation de votre profil d'agriculteur

Score le plus élevé = Votre profil dominant

- **Série A dominante :** Vous êtes un **Technicien/Producteur**
- **Série B dominante :** Vous êtes un **Innovateur/Créateur**
- **Série C dominante :** Vous êtes un **Gestionnaire**

Scores proches ? C'est normal ! La plupart des agriculteurs ont un profil mixte avec une dominante.

Votre profil : _____ (Score : ____/35)

Votre profil secondaire : _____ (Score : ____/35)

PARTIE 2 : Audit express par levier - Où en êtes-vous vraiment ?

Instructions : Pour chaque levier, évaluez votre situation actuelle de 1 à 10 :

- 1-3 = Situation critique, gaspillages importants
- 4-6 = Situation moyenne, améliorations possibles



- 7-10 = Situation optimisée, peu de gains à espérer

LEVIER 0 : Identité entrepreneuriale

Connaissez-vous vraiment votre mode de fonctionnement optimal ?

Évaluez-vous :

- Je connais parfaitement mes forces et faiblesses d'entrepreneur ____/10
- Mes décisions sont alignées avec mon mode de fonctionnement naturel ____/10
- Je choisis des solutions adaptées à mon profil ____/10

Score Levier 0 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Identité claire
- 15-24 : Identité floue
- 0-14 : Identité à découvrir

LEVIER 1 : Gestion administrative

Combien d'heures perdez-vous en paperasse chaque mois ?

Évaluez-vous :

- Temps administratif hebdomadaire : ____h (Score : 10h+ = 1, 5-10h = 5, <5h = 10)
- Mes déclarations sont à jour sans stress ____/10
- J'utilise des outils numériques efficaces ____/10

Score Levier 1 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Admin maîtrisée 
- 15-24 : Admin perfectible 
- 0-14 : Admin chronophage 

LEVIER 2 : Dépendance aux intrants

Vos charges d'intrants représentent quel % de votre CA ?

Évaluez-vous :

- % intrants/CA : ____ % (Score : >40% = 1, 30-40% = 5, <30% = 10)
- J'adhère à un groupement d'achat ____/10



- J'ai développé des alternatives (couverts, autonomie) ____/10

Score Levier 2 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Intrants optimisés 
- 15-24 : Intrants perfectibles 
- 0-14 : Dépendance critique 

LEVIER 3 : Gestion énergétique

Votre facture énergétique annuelle : ____€

Évaluez-vous :

- Facture énergétique/hectare : ____€ (Score : >100€ = 1, 80-100€ = 5, <80€ = 10)
- J'ai investi dans les économies d'énergie ____/10
- Je produis une partie de mon énergie ____/10

Score Levier 3 : ____/30

Diagnostic :



- 25-30 : Energie maîtrisée 
- 15-24 : Energie perfectible 
- 0-14 : Energie à repenser 

LEVIER 4 : Adaptation climatique

Êtes-vous préparé aux aléas climatiques ?

Évaluez-vous :

- Mes cultures/élevages sont adaptés au climat local
____/10
- J'ai des assurances/protections adéquates ____/10
- J'adapte mes pratiques aux risques climatiques
____/10

Score Levier 4 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Aléas pris en compte 
- 15-24 : Aléas connus 
- 0-14 : Aléas non considérés 

LEVIER 5 : Conditions de travail

Combien d'heures travaillez-vous par semaine ?

Évaluez-vous :

- Heures/semaine : ____h (Score : >70h = 1, 50-70h = 5, <50h = 10)
- Mon travail est ergonomique et sécurisé ____/10
- Je prends des congés régulièrement ____/10

Score Levier 5 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Conditions optimum 
- 15-24 : Conditions perfectibles 
- 0-14 : Condition à revoir 

LEVIER 6 : Agriculture de précision

Utilisez-vous les technologies de précision ?

Évaluez-vous :

- J'utilise GPS/guidage/modulation ____/10



- Je cartographie mes parcelles ____/10
- J'optimise mes intrants par zone ____/10

Score Levier 6 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Précision valorisée
- 15-24 : Précision présente
- 0-14 : Précision à considérer

LEVIER 7 : Mécanisation

Vos charges de mécanisation : ____€/hectare

Évaluez-vous :

- Coût mécanisation/ha : ____€ (Score : >600€ = 1, 400-600€ = 5, <400€ = 10)
- Mon matériel est bien dimensionné ____/10
- Je mutualise via copropriété/CUMA/prestataires ____/10

Score Levier 7 : ____/30

Diagnostic :



- 25-30 : Charges maîtrisées
- 15-24 : Charges perfectibles
- 0-14 : Charges à revoir

LEVIER 8 : Stratégie commerciale

Comment vendez-vous vos produits ?

Évaluez-vous :

- Je maîtrise mes débouchés et prix ____/10
- Je valorise ma production (labels, circuits courts) ____/10
- J'ai une stratégie commerciale claire ____/10

Score Levier 8 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Stratégie maîtrisée
- 15-24 : Stratégie perfectible
- 0-14 : Stratégie à repenser



LEVIER 9 : Pilotage trésorerie

Connaissez-vous votre trésorerie à 6 mois ?

Évaluez-vous :

- Je pilote ma trésorerie prévisionnelle ____/10
- Je négocie efficacement avec mes banques ____/10
- Je maîtrise mes besoins de financement ____/10

Score Levier 9 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Trésorerie maîtrisée 
- 15-24 : Trésorerie perfectible 
- 0-14 : Trésorerie à prendre en compte 

LEVIER 10 : Optimisation fiscale

Optimisez-vous votre fiscalité ?

Évaluez-vous :

- Mon statut juridique est optimal ____/10
- J'utilise toutes les déductions possibles ____/10



- Je planifie ma fiscalité ____/10

Score Levier 10 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Optimisation maîtrisée 
- 15-24 : Optimisation perfectible 
- 0-14 : Optimisation à repenser 

LEVIER 11 : Vision stratégique N+5, N+10

Avez-vous une vision claire de votre avenir ?

Évaluez-vous :

- J'ai une vision claire à 5-10 ans ____/10
- Ma stratégie est formalisée et partagée ____/10
- Je prépare activement l'avenir ____/10

Score Levier 11 : ____/30

Diagnostic :

- 25-30 : Vision maîtrisée 
- 15-24 : Vision perfectible 
- 0-14 : Vision à écrire 

B. Identification de vos 3 leviers prioritaires : La matrice qui change tout

Maintenant, nous allons transformer ce diagnostic en plan d'action concret.

ÉTAPE 1 : Matrice de priorisation

Reportez vos scores dans le tableau ci-dessous :

Levier	Score /30	Impact Potentiel	Facilité Mise en Œuvre	Score Priorité
0 - Identité	____/30	Fort (si <20) / Moyen (si 20-25) / Faible (si >25)	Élevée	____
1 - Admin	____/30	Fort (si <15) / Moyen (si 15-20) / Faible (si >20)	Élevée	____
2 - Intrants	____/30	Très Fort (si <15) / Fort (si 15-20) / Moyen (si >20)	Moyenne	____

Levier	Score /30	Impact Potentiel	Facilité Mise en Œuvre	Score Priorité
3 - Énergie	___/30	Moyen	Moyenne	___
4 - Climat	___/30	Fort (si <15) / Moyen (si >15)	Faible	___
5 - Travail	___/30	Fort (si <15) / Moyen (si >15)	Moyenne	___
6 - Précision	___/30	Très Fort (si <15) / Fort (si 15-20) / Moyen (si >20)	Faible	___
7 - Mécanisation	___/30	Fort (si <15) / Moyen (si >15)	Moyenne	___
8 - Commercial	___/30	Très Fort (si <15) / Fort (si 15-20) / Moyen (si >20)	Faible	___
9 - Trésorerie	___/30	Fort (si <15) / Moyen (si >15)	Élevée	___
10 - Fiscal	___/30	Moyen	Élevée	___

Levier	Score /30	Impact Potentiel	Facilité Mise en Œuvre	Score Priorité
11 - Vision	____/30	Fort (si <15) / Moyen (si >15)	Moyenne	____

ÉTAPE 2 : Calcul du score de priorité

Coefficients Impact :

- Très Fort = 3
- Fort = 2
- Moyen = 1.5
- Faible = 1

Coefficients Facilité :

- Élevée = 2
- Moyenne = 1.5
- Faible = 1

Formule : Score Priorité = (30 - Score Levier) ×
Coefficient Impact × Coefficient Facilité



ÉTAPE 3 : Ajustement selon votre profil d'agriculteur

Bonus selon votre profil dominant :

Si vous êtes TECHNICIEN/PRODUCTEUR, ajoutez +5 points aux leviers :

- Levier 5 (Conditions de travail)
- Levier 6 (Agriculture de précision)
- Levier 7 (Mécanisation)

Si vous êtes INNOVATEUR/CREATEUR, ajoutez +5 points aux leviers :

- Levier 4 (Adaptation climatique)
- Levier 8 (Stratégie commerciale)
- Levier 11 (Vision N+5, N+10)

Si vous êtes GESTIONNAIRE, ajoutez +5 points aux leviers :

- Levier 1 (Administratif)
- Levier 2 (Intrants)
- Levier 9 (Trésorerie)
- Levier 10 (Fiscal)

ÉTAPE 4 : Vos 3 leviers prioritaires

Classez vos leviers par score de priorité décroissant :

🏆 1 Levier prioritaire n°1 : _____ (Score : ____)

🥈 2 Levier prioritaire n°2 : _____
(Score : ____)

🥉 3 Levier prioritaire n°3 : _____
(Score : ____)

C. Calcul de votre potentiel de gains : Combien allez-vous gagner ?

Pour chacun de vos 3 leviers prioritaires, calculez le R.O.I potentiel :

Votre potentiel de gains personnalisé

Levier prioritaire n°1 : _____
Investissement estimé : _____€



Gains annuels estimés : _____ €

ROI à 3 ans : _____ %

Levier prioritaire n°2 : _____

Investissement estimé : _____ €

Gains annuels estimés : _____ €

ROI à 3 ans : _____ %

Levier prioritaire n°3 : _____

Investissement estimé : _____ €

Gains annuels estimés : _____ €

ROI à 3 ans : _____ %

TOTAL - Investissement : _____ €

TOTAL - Gains annuels : _____ €

ROI global à 3 ans : _____ %

D. Votre plan d'action personnalisé : Les prochaines étapes

Félicitations ! Vous venez de réaliser un diagnostic complet de votre exploitation.

Vous savez maintenant :



- ✓ Votre profil d'entrepreneur
- ✓ Vos 3 leviers prioritaires
- ✓ Votre potentiel de gains chiffrés
- ✓ Les investissements nécessaires

Plan d'action immédiat (7 prochains jours)

Jour 1-2 : Approfondissez votre connaissance

- Recherchez des solutions adaptées à chaque levier

Jour 3-4 : Documentez vos 3 leviers prioritaires

- Identifiez-les prestataires/partenaires potentiels

Jour 5-6 : Planifiez la mise en œuvre

- Établissez un calendrier de déploiement sur 90 jours

Jour 7 : Budgétisez et calculez le retour sur investissement

- Préparez les budgets nécessaires

Question cruciale pour la suite

Maintenant que vous connaissez vos leviers prioritaires et votre potentiel de gains, vous avez 3 options :



Option 1 : Vous lancez seul dans l'amélioration

- Risque : 70% d'échec, 2-5 ans de tâtonnement
- Coût : erreurs à plusieurs milliers d'Euros + stress

Option 2 : Vous ne faites rien et restez dans le statu quo

- Risque : La situation stagne ou se dégrade
- Coût : Opportunités manquées

Option 3 : Vous vous faites accompagner par un expert

- Bénéfice : 90% de réussite, résultats dès 90 jours
- Être sûr d'agir avec sérénité

Quelle option choisissez-vous ?

Prêt à passer à l'action ?

Chapitre 4 : Bâtir dès aujourd'hui la rentabilité de demain

"L'agriculture de 2030 – 2035 - 2040 se construit maintenant. Pendant que certains attendent le 'bon moment', les visionnaires agissent et sèment les graines de leur prospérité future. Voici comment transformer votre exploitation agricole en machine à cash."

L'urgence de l'anticipation

Imaginez-vous dans 5 ans.

Vous regardez votre exploitation prospère, vos revenus multipliés par 2, votre qualité de vie retrouvée. Vos collègues vous demandent votre secret. Vous leur répondez simplement : *"J'ai commencé à construire la rentabilité d'aujourd'hui il y a 5 ans."*

Cette vision peut devenir réalité. Mais seulement si vous agissez dès aujourd'hui.

Pourquoi l'urgence ?

- Les mutations du secteur s'accélèrent (climat, réglementation, technologie)
- Les écarts de performance se creusent entre exploitations



- La concurrence devient plus féroce chaque année

Dans ce chapitre, vous allez découvrir :

✓ **Votre feuille de route 90 jours** pour poser les fondations

✓ **5 actions immédiates** qui rapportent dès le premier mois

✓ **Votre stratégie 3 ans** pour dominer votre marché

✓ **Les erreurs fatales** qui sabotent la rentabilité future

Prêt à bâtir votre empire agricole ?

A. Les fondations de la rentabilité durable :

Votre plan 90 jours

Pourquoi 90 jours sont suffisants pour changer votre trajectoire

90 jours, c'est le délai optimal pour :

- Créer de nouvelles habitudes rentables (66 jours)
- Voir les premiers résultats concrets (30-60 jours)
- Ajuster et optimiser vos processus (60-90 jours)



- Mesurer l'impact réel sur votre rentabilité

En 90 jours, vous allez :

- ✓ Diagnostiquer précisément vos leviers cachés
- ✓ Mettre en œuvre vos 3 optimisations prioritaires
- ✓ Mesurer vos premiers gains de rentabilité
- ✓ Construire votre stratégie long terme

Semaines 1-2 : Diagnostic rentabilité - "Connaître ses forces cachées"

"On ne peut pas optimiser ce qu'on ne mesure pas. Ces 2 premières semaines vont révéler vos gisements de rentabilité inexploités."

Votre mission : Cartographier votre potentiel de gains

Objectif : Identifier précisément où se cachent vos 10 000€ à 30 000€ de gains annuels potentiels.

Temps requis : 2-3h par jour, réparties sur 14 jours

Actions immédiates par levier de rentabilité



AUDIT RENTABILITÉ PAR PRODUCTION

Semaine 1 - Mesure de la performance réelle :



- **Jour 1-3** : Calculez votre marge brute réelle par production
- **Jour 4-5** : Comparez avec les références régionales
- **Jour 6-7** : Identifiez vos 3 productions les plus/moins rentables

Semaine 2 - Identification des leviers :

- **Jour 8-10** : Analysez les écarts avec les références
- **Jour 11-12** : Identifiez 3 leviers d'amélioration par production
- **Jour 13-14** : Calculez le potentiel de gains par levier



AUDIT CHARGES CACHÉES

Les 7 postes de charges les plus sous-estimés :

1. **Coût réel de la main-d'œuvre** (y compris votre temps)
2. **Amortissement économique** du matériel (vs comptable)
3. **Coût de l'immobilisation** des stocks
4. **Charges financières** réelles (découverts, crédits)
5. **Coûts administratifs** (temps + prestataires)

6. **Assurances sous-optimisées** (surprimes inutiles)
7. **Énergie gaspillée** (électricité, carburant, chauffage)

Semaines 3-8 : Construction des piliers - "Poser les bonnes fondations"

"Une rentabilité durable repose sur 3 piliers : Optimisation des coûts, Maximisation des recettes, Sécurisation des flux."

PILIER 1 : Optimisation intelligente des coûts (Semaines 3-4)

Objectif : Réduire vos charges de 5-15% sans impacter la production

Actions prioritaires :

Semaine 3 : Groupements d'achat et mutualisation

- **Jour 1-2 :** Identifiez 3 groupements d'achat dans votre région
- **Jour 3-4 :** Négociez les conditions d'adhésion
- **Jour 5-7 :** Calculez l'économie potentielle et adhérez

Semaine 4 : Digitalisation administrative

- **Jour 8-10 :** Testez 2 solutions de gestion intégrée



- **Jour 11-12** : Choisissez et installez votre solution
- **Jour 13-14** : Paramétrez les automatisations de base

PILIER 2 : Maximisation des recettes (Semaines 5-6)

Objectif : Augmenter votre prix de vente moyen de 15 à 40%

Semaine 5 : Stratégie de différenciation

- **Jour 1-3** : Analysez vos possibilités de labellisation
- **Jour 4-5** : Identifiez vos produits à fort potentiel de valorisation
- **Jour 6-7** : Lancez vos premières démarches qualité

Semaine 6 : Décision de maîtriser sa commercialisation

- **Jour 8-10** : Informez-vous sur la possibilité de gérer vous-même la vente de vos productions
- **Jour 11-12** : Prenez contact avec les personnes qui pourront vous aider
- **Jour 13-14** : Formez-vous à ce type de commercialisation

PILIER 3 : Sécurisation des flux (Semaines 7-8)

Objectif : Maîtriser votre trésorerie et réduire les risques

Semaine 7 : Pilotage trésorerie

- **Jour 1-3 :** Construisez votre prévisionnel 12 mois
- **Jour 4-5 :** Négociez vos conditions bancaires
- **Jour 6-7 :** Mettez en place vos alertes automatiques

Semaine 8 : Gestion des risques

- **Jour 8-10 :** Auditez vos couvertures assurantielles
- **Jour 11-12 :** Optimisez votre stratégie de vente (étalement)
- **Jour 13-14 :** Réfléchissez à l'impact du changement climatique sur vos productions

Semaines 9-12 : Optimisation et projection - "Construire l'avenir"

Mesure de vos premiers résultats (Semaines 9-10)

Tableau de bord rentabilité :

Indicateur | Avant | Après 8 sem. | Objectif 12 mois

- Marge brute/ha :
- Charges/ha :



- Prix vente moyen :
- Temps admin/mois :
- Trésorerie moyenne :

Ajustements nécessaires (Semaines 11-12)

Si vos résultats sont inférieurs aux objectifs :

- **Diagnostic** : Identifiez les blocages
- **Actions correctives** : Formations complémentaires, changement d'outils
- **Plan de rattrapage** : Actions intensives sur 4 semaines

Si vos objectifs sont atteints ou dépassés :

- **Accélération** : Déployez les leviers suivants plus rapidement
- **Capitalisation** : Documentez vos bonnes pratiques
- **Projection** : Préparez votre stratégie 3 ans

B. 5 actions immédiates qui rapportent dès le premier mois

ACTION #1 : La chasse aux frais professionnels payés par le compte personnel

Temps requis : 4 heures réparties sur 1 semaine

Le principe : Récupérer l'argent que vous avez déjà payé en trop

Voici les 9 déductions légales les plus rentables :



Frais téléphone/internet professionnel : 70%
déductible = 180€/an d'économies



Véhicule personnel usage pro : 0,665€/km =
450€/an sur 2000 km



Formations et documentation : 100% déductible
= 320€/an en moyenne



Petit matériel <500€ : Déduction immédiate =
280€/an



Bureau à domicile : Quote-part charges = 240€/an



💡 **Équipements sécurité** : EPI 100% déductible = 150€/an

📁 **Logiciels professionnels** : Abonnements 100% déductible = 200€/an

🍽️ **Repas d'affaires** : 75% déductible = 180€/an

📁 **Documentation réglementaire** : 100% déductible = 80€/an

Plan d'action semaine 1 :

- **Jour 1-2** : Rassemblez tous vos justificatifs de l'année en cours
- **Jour 3-4** : Calculez chaque poste
- **Jour 5-7** : Contactez votre comptable ou saisissez directement

ACTION #2 : L'effet groupement d'achat

Temps requis : 6 heures réparties sur 2 semaines

Le principe : L'union fait la force et réduit les coûts

Un agriculteur seul négocie mal. 50 agriculteurs groupés influencent les prix.

Économies moyennes constatées :



- **Intrants** : -15% en moyenne
- **Carburant GNR** : -20% en moyenne
- **Assurances** : -25% en moyenne
- **Matériel (CUMA)** : -40% en moyenne

Plan d'action 2 semaines :

- **Semaine 1** : Identifiez 3 groupements, demandez les conditions
- **Semaine 2** : Comparez avec vos achats actuels, adhérez au plus avantageux

ACTION #3 : L'audit matériel rentable

Temps requis : 6 heures réparties sur 2 semaines

Le principe : Optimiser avant d'investir

Question simple : Combien vous coûte réellement votre tracteur à l'heure ?

Plan d'action 2 semaines :

- **Semaine 1** : Calculez le coût réel de vos 3 principales machines
- **Semaine 2** : Identifiez les alternatives et calculez les économies



ACTION #4 : L'automatisation libératrice

Temps requis : 3 heures en une fois

Le principe : 3 heures de paramétrage = 3 heures économisées chaque mois

Les 5 automatisations les plus rentables :

1. **Synchronisation bancaire** (30 min de paramétrage)
 - Gain : 45 min/mois de saisie
2. **Factures récurrentes** (20 min de paramétrage)
 - Gain : 30 min/mois de saisie
3. **Alertes échéances** (15 min de paramétrage)
 - Gain : 20 min/mois de recherche + évite les pénalités
4. **Templates documents** (30 min de paramétrage)
 - Gain : 25 min/mois de création
5. **Sauvegarde automatique** (15 min de paramétrage)
 - Gain : Sécurité + 20 min/mois

Total temps libéré : 2h20/mois = 28h/an



Valorisation à 25€/h : 700€/an

+ Évitement pénalités : 500€/an

+ Réduction stress : inestimable

C. Votre stratégie 3 ans : De l'optimisation à la domination

Vision : Votre exploitation transformée

Dans 3 ans, votre exploitation aura :

- ✓ + 25 % de rentabilité
- ✓ Réduit votre temps de travail de 15h/semaine
- ✓ Sécurisé sa transmission et sa pérennité
- ✓ Acquis une position de leader régional

La stratégie des 3 vagues

ANNÉE 1 : Optimisation (Stabilisation)

- **Focus** : Élimination des gaspillages + bases solides
- **Leviers** : Identité, Admin, Intrants, Trésorerie
- **Objectif** : +10% de marge nette



ANNÉE 2 : Performance (Accélération)

- **Focus :** Technologies + commercialisation
- **Leviers :** Précision, Mécanisation, Commercial
- **Objectif :** +20% de marge nette cumulée

ANNÉE 3 : Excellence (Domination)

- **Focus :** Vision + leadership + transmission
- **Leviers :** Vision N+5, N+10, Conditions travail, Fiscal
- **Objectif :** Position top 10% régional

Projection financière 3 ans

Les 5 erreurs fatales qui sabotent la rentabilité future

ERREUR #1 : Le perfectionnisme paralysant

Le piège : Vouloir optimiser tous les leviers en même temps

La conséquence : Surcharge cognitive, abandon, échec

La solution : Focus sur 2-3 leviers maximum par an

ERREUR #2 : L'investissement avant l'optimisation

Le piège : Acheter du matériel, investir avant d'optimiser l'existant



La conséquence : 20 000-50 000€ de surcoûts évitables

La solution : Règle des 3O : Optimiser, Organiser, puis Outiller

ERREUR #3 : La copie sans adaptation

Le piège : Appliquer la solution du voisin sans réflexion

La conséquence : Inadéquation avec votre mode opératoire = échec

La solution : Personnalisation selon votre MO2I

ERREUR #4 : L'isolement décisionnel

Le piège : Vouloir tout faire seul par orgueil

La conséquence : 2-5 ans de tâtonnement coûteux

La solution : Accompagnement spécialisé dès le départ

ERREUR #5 : La vision court terme

Le piège : Optimiser pour l'année en cours uniquement

La conséquence : Décisions incohérentes, pas de stratégie

La solution : Vision à N+3, N+5 dès l'année 1



D. Votre passage à l'action immédiat

Votre engagement personnel

Je m'engage à bâtir la rentabilité de demain de mon exploitation en commençant dès cette semaine par les actions suivantes :

Cette semaine (7 prochains jours) :

- ☐ Action choisie #1 : _____
- ☐ Action choisie #2 : _____
- ☐ Action choisie #3 : _____
- ☐ Temps bloqué dans mon agenda : ____h
- ☐ Date de début : ____/____/202__

Ce mois-ci (30 prochains jours) :

- ☐ Finalisation diagnostic rentabilité
- ☐ Mise en place des 3 premiers leviers
- ☐ Mesure des premiers gains
- ☐ Objectif gain mensuel : _____€



Cette année (12 prochains mois) :

- ☐ Déploiement complet stratégie année 1
- ☐ Objectif marge supplémentaire : _____€
- ☐ Objectif temps libéré : _____h/semaine
- ☐ Préparation stratégie année 2

Signature : _____ **Date :** _____

L'agriculture d'excellence vous attend. Il suffit du premier pas.

À vous de jouer !

Chapitre 5 : La rangée de plus

"Vous avez découvert votre potentiel et vos marges de manœuvre. Maintenant, une question cruciale se pose : comment transformer ces premiers succès en révolution durable de votre exploitation ? Voici les 3 chemins possibles."

Le moment de vérité

Nous voici arrivés à la croisée des chemins.

Vous avez entre les mains tous les éléments pour transformer radicalement votre exploitation :

- ✓ Votre MO2I découvert
- ✓ Vos 10 leviers d'optimisation décryptés
- ✓ Votre profil d'entrepreneur identifié
- ✓ Votre potentiel de gains calculé
- ✓ Votre plan d'action 90 jours détaillé
- ✓ Vos premières actions rentables appliquées

Vous savez QUOI faire. Vous savez COMMENT le faire.

La seule question qui reste :



Voulez-vous le faire seul ou accompagné ?

Cette décision va déterminer :

- La rapidité de votre transformation
- L'ampleur de vos résultats
- La durabilité de vos changements
- La sérénité de votre parcours

Prenons le temps d'examiner vos 3 options avec honnêteté.

A. Vos 3 options pour la suite (et leurs vraies conséquences)

OPTION 1 : Ne rien faire - Le statu quo confortable

"Je vais y réfléchir", "Ce n'est peut-être pas le bon moment", "Je verrai ça plus tard"

Ce que ça signifie vraiment :

Vous refermez ce livre. Vous le posez sur l'étagère avec les autres. Vous vous dites que vous reviendrez dessus "quand vous aurez le temps".

Dans 6 mois :



- Vous aurez oublié 80% de ce que vous avez lu
- Votre motivation sera retombée
- Les urgences du quotidien auront repris le dessus
- Vos concurrents qui ont agi vous auront pris de l'avance

Dans 3 ans :

- Votre exploitation aura stagné ou régressé
- Les défis (climat, réglementation, concurrence) se seront intensifiés
- Vous regretterez amèrement de ne pas avoir saisi cette opportunité
- La transmission de votre exploitation sera compromise

Le vrai coût du "ne rien faire" :

Coût financier : Les 10 000€ à 50 000€ de gains annuels que vous n'aurez jamais

Coût temporel : Les 15 heures/semaine que vous continuerez à perdre



Coût psychologique : Le stress, la frustration, le sentiment d'impuissance

Coût patrimonial : La dévalorisation de votre exploitation face aux optimisées

Cette option est recommandée si :

- ✗ Vous êtes pleinement satisfait de votre situation actuelle
- ✗ Vous n'avez aucune ambition pour votre exploitation
- ✗ Vous ne croyez pas au changement
- ✗ Vous préférez subir plutôt qu'agir

Coût réel : Votre avenir agricole

OPTION 2 : Faire seul - L'aventurier solitaire

"J'ai tout ce qu'il faut dans ce livre", "Je vais me débrouiller", "Pas besoin d'aide"

Ce qui va se passer :



Mois 1-3 : L'enthousiasme Vous attaquez avec motivation. Vous appliquez quelques actions du chapitre 4. Vous obtenez vos premiers résultats encourageants.

Mois 4-8 : Les premières difficultés Vous vous attaquez aux leviers plus complexes. Vous faites des erreurs. Vous perdez du temps à chercher les bonnes informations. Vous commencez à douter.

Mois 9-18 : Le tâtonnement coûteux Vous investissez dans du matériel pas forcément adapté. Vous testez des solutions qui ne marchent pas. Vous vous épuisez à réinventer la roue.

Mois 19-24 : L'abandon ou la stagnation Soit vous abandonnez, découragé par les échecs. Soit, vous vous contentez de résultats partiels, loin de votre potentiel réel.

Les pièges classiques du "faire seul" :

Piège #1 : L'effet Dunning-Kruger Plus vous en apprenez, plus vous réalisez ce que vous ne savez pas. La courbe d'apprentissage devient décourageante.

Piège #2 : Les mauvais choix d'investissement Sans regard extérieur, vous risquez d'investir dans des solutions inadaptées à votre profil ou contexte.

Piège #3 : La perte de motivation Seul face aux difficultés, vous n'avez personne pour vous remotiver et vous recadrer.

Piège #4 : L'optimisation partielle Vous optimisez un levier sans tenir compte des synergies avec les autres. Résultat : gains limités.

Le coût réel du "faire seul" :

Coût financier direct :

- Investissements ratés : 20 000€ à 50 000€
- Manque à gagner par lenteur : 20 000€ à 50 000€
- Coût des erreurs : 10 000€ à 40 000€
- **Total : 50 000€ à 140 000€**

Coût temporel :

- Temps d'apprentissage : 200h à 500h
- Temps de tâtonnement : 300h à 800h
- Temps de correction : 100h à 300h
- **Total : 600h à 1600h (soit 1 à 3 ans)**

Coût psychologique :

- Stress des mauvais choix



- Frustration des résultats partiels
- Épuisement du parcours solitaire
- Découragement face aux échecs

Cette option est recommandée si :

- ✓ Vous avez déjà une expertise approfondie en optimisation d'entreprise
- ✓ Vous disposez de 3 à 5 ans pour obtenir des résultats
- ✓ Vous avez un budget d'erreur de 50 000€ à 100 000€
- ✓ Vous aimez apprendre par l'échec et la répétition

Coût réel : 50 000€ à 200 000€ + stress + temps

OPTION 3 : Se faire accompagner - L'accélérateur de réussite

"Je veux maximiser mes chances de réussite", "Le temps, c'est de l'argent", "L'expertise a un prix, mais l'ignorance coûte plus cher"

Ce qui va se passer :

Mois 1 : Diagnostic et plan personnalisé Analyse approfondie de votre situation. Découverte de votre



MO2I. Identification précise de vos leviers prioritaires.
Plan d'action calibré sur votre mode opératoire.

Mois 2-4 : Déploiement accéléré Mise en œuvre rapide des premières optimisations. Évitement des erreurs classiques. Premiers résultats visibles.

Mois 5-8 : Optimisation continue Ajustements en temps réel. Activation des synergies entre leviers. Montée en puissance des gains.

Mois 9-12 : Autonomisation Transfert de compétences. Consolidation des acquis. Préparation de la phase suivante.

Les avantages décisifs de l'accompagnement spécialisé :

 **Diagnostic précis en 2-3 semaines vs 6 mois seul**

Au lieu de tâtonner pendant des mois pour identifier vos vrais leviers de croissance, vous obtenez un diagnostic chirurgical de votre situation en quelques jours.

 **Plan d'action personnalisé selon votre profil**

Fini les solutions génériques. Chaque recommandation est calibrée sur votre profil MO2I, votre contexte spécifique, et vos objectifs de vie.



Accompagnement jusqu'aux résultats concrets

Pas de conseil théorique. Suivi régulier pendant la mise en œuvre. Ajustements en temps réel. Garantie d'atteindre vos objectifs.

Accès au réseau d'experts et partenaires

21 ans d'expérience, c'est aussi un réseau unique :

- Experts techniques par filière
- Partenaires financiers spécialisés
- Fournisseurs de solutions éprouvées
- Agriculteurs innovants
- Institutionnels du secteur

Sécurisation des investissements

Chaque euro investi est optimisé :

- Priorisation selon le R.O.I potentiel
- Négociation des meilleures conditions
- Optimisation des aides et subventions
- Mesure et ajustement continu

Les résultats constatés avec accompagnement :



Rapidité : 2-6 mois pour implémenter vs 2-5 ans seul

Sérénité : Vision claire et confiance vs stress et incertitude

Cette option est recommandée si :

- ☒ Vous voulez maximiser vos chances de réussite
- ☒ Vous préférez investir dans l'expertise plutôt que dans l'erreur
- ☒ Vous voulez des résultats rapides et durables
- ☒ Vous comprenez que le temps, c'est de l'argent

Investissement : 5 000€ à 15 000€ pour 50 000€ à 300 000€ de gains

B. Pourquoi l'accompagnement agricole spécialisé change tout

Un consultant généraliste ne connaît pas :

- Les spécificités de votre filière
- Les contraintes réglementaires agricoles
- Les cycles de trésorerie saisonniers



- Les aides et subventions disponibles
- Les partenaires techniques locaux

Un consultant agricole spécialisé maîtrise :

- Les spécificités des filières agricoles
- La réglementation changeante
- Les organismes et leurs interlocuteurs
- Les solutions éprouvées par secteur
- L'évolution des politiques agricoles

Le réseau d'experts techniques et financiers

Seul, vous devez tout chercher.

Accompagné, vous accédez immédiatement à :

Experts techniques :

- Agronomes spécialisés par culture
- Ingénieurs en agriculture de précision
- Spécialistes nutrition animale
- Experts en énergies renouvelables



- ...

Experts financiers :

- Gestionnaire de patrimoine
- Courtiers en assurances spécialisés
- Conseillers fiscaux dédiés agriculture
- Experts en montages financiers
- ...

Fournisseurs triés sur le volet :

- Logiciels éprouvés sur le terrain
- Prestations de qualité garantie
- ...

Le plan d'action personnalisé selon votre mode opératoire

Approche générique : "Voici ce qu'il faut faire"

Approche personnalisée : "Voici ce que VOUS devez faire selon QUI vous êtes"

La différence :

- Découverte de votre profil MO2I



- Adaptation des solutions à votre personnalité
- Prise en compte de votre contexte familial
- Respect de vos contraintes spécifiques
- Alignement avec vos objectifs de vie

L'accompagnement jusqu'aux résultats concrets

Conseil classique : "Voici ce qu'il faut faire. Au revoir et bonne chance !"

Accompagnement R.O.I : Suivi régulier jusqu'à l'atteinte de vos objectifs

Concrètement :

- Rendez-vous hebdomadaires les 2 premiers mois
- Ajustements en temps réel selon les résultats
- Résolution immédiate des blocages
- Motivation et recadrage permanent
- Transfert progressif de l'autonomie



C. Votre entretien stratégique gratuit 30 minutes : Découvrez votre potentiel

L'objectif : Faire connaissance et dessiner votre chemin vers la réussite

Cet entretien stratégique a un objectif simple mais puissant : nous permettre de faire connaissance et de construire ensemble la cartographie précise de votre transformation.

En 30 à 45 minutes d'échange authentique, nous allons clarifier :

- ☒ **Vos objectifs réels** - Où voulez-vous vraiment emmener votre exploitation ?
- ☒ **Votre situation actuelle** - Où en êtes-vous précisément aujourd'hui ?
- ☒ **Vos freins cachés** - Qu'est-ce qui vous empêche d'atteindre vos ambitions ?
- ☒ **Votre potentiel inexploité** - Quels sont vos leviers de croissance prioritaires ?

Un échange naturel, pas un interrogatoire



Cet entretien prend la forme d'une discussion décontractée entre deux professionnels de l'agriculture. Pas de questionnaire rigide, mais un véritable échange où je vous poserai les questions stratégiques qui révèlent l'essentiel.

Mon rôle : Vous poser les bonnes questions pour faire émerger votre vision et identifier vos vrais enjeux.

Votre rôle : Être authentique sur votre situation, vos défis et vos aspirations.

L'ambiance : Bienveillante et professionnelle, comme une conversation entre collègues agriculteurs.

La détermination de notre compatibilité

Cet entretien me permettra de déterminer si l'accompagnement que je propose avec la méthode R.O.I est pertinent pour votre situation spécifique.

Tous les agriculteurs n'ont pas besoin du même type d'accompagnement. Certains sont prêts pour une transformation complète, d'autres ont besoin d'abord de consolider leurs bases, d'autres encore sont déjà sur la bonne voie et cherchent juste une validation.

Mon engagement : Vous dire en toute transparence si mon accompagnement vous sera utile ou non. Si ce n'est



pas le cas, je vous orienterai vers les ressources les plus adaptées à votre situation.

Votre synthèse personnalisée écrite

À l'issue de notre échange, je rédigerai une synthèse écrite personnalisée.

Cette synthèse comprendra :

 **Le récapitulatif de votre situation actuelle** - Pour vérifier que j'ai bien compris vos enjeux

 **La clarification de vos objectifs** - Votre vision reformulée et structurée

 **L'identification de vos freins principaux** - Les obstacles prioritaires à lever

Cette synthèse vous appartient entièrement, que nous décidions ou non de travailler ensemble.

Le second entretien : Votre feuille de route détaillée

Nous planifierons un second entretien (également gratuit) au cours duquel je vous présenterai :

 **La synthèse** précédemment décrite

 **Le chemin détaillé** pour atteindre vos objectifs



⚙️ **La méthodologie précise** que j'utiliserai pour vous accompagner

📅 **Le calendrier de déploiement** étape par étape

💰 **L'investissement nécessaire** de votre part

🤝 **Les modalités d'accompagnement** si vous souhaitez aller plus loin

À l'issue de ce second entretien, vous aurez tous les éléments pour prendre votre décision en toute connaissance de cause.

Ces deux entretiens sont entièrement gratuits et sans engagement de votre part.

Même si vous décidez de ne pas aller plus loin, vous repartirez avec :

- Une vision claire de votre situation
- Vos priorités d'optimisation identifiées
- Un plan d'action que vous pourrez appliquer seul

Mon pari : Vous donner tellement de valeur lors de ces échanges que vous comprendrez naturellement l'intérêt de travailler ensemble.



L'entretien stratégique c'est votre feuille de route personnalisée vers le succès

Voici comment y accéder :

 **Email :** gilles.cavalli@ekta-emergence.eu

 **Téléphone :** 06 30 11 69 18

Objet : "Demande entretien stratégique gratuit"

Message : "Bonjour Gilles, j'aimerais bénéficier de l'entretien stratégique gratuit. Voici mes coordonnées : [nom, téléphone, type d'exploitation, surface]."

Votre transformation commence par une conversation.

Réservez-le dès maintenant.

D. Votre décision va déterminer les 10 prochaines années

Dans 10 ans, vous serez soit :



L'AGRICULTEUR RÉFÉRENT

- Exploitation dans le top 5% de votre région
- Revenus multipliés par 2 -3 ou plus
- Qualité de vie exceptionnelle
- Référence technique et économique
- Patrimoine sécurisé pour la transmission
- Impact positif sur votre territoire
- Fierté et accomplissement personnel



L'AGRICULTEUR QUI REGRETTE

- Exploitation qui stagne ou régresse
- Revenus en baisse constante
- Surmenage chronique (70h+/semaine)
- Stress permanent et santé dégradée
- Patrimoine dévalué et transmission compromise

- Isolement professionnel et social
- Amertume et regrets constants

La différence entre ces deux destins ?

Une décision. Aujourd'hui. Maintenant.

Les 3 excuses qui empêchent d'agir (et leurs réponses) :

"Je n'ai pas le temps"

→ Justement, c'est pour en gagner.

"Je n'ai pas l'argent"

→ Demandez-vous plutôt que coûte l'inaction ? De plus, l'accompagnement se finance par ses propres résultats.

"Je vais y réfléchir"

→ Pendant que vous réfléchissez, vos concurrents agissent et prennent de l'avance.

"Est-ce que ça va marcher pour moi ?"

→ Tout dépend de votre implication et de la mise en œuvre (ou non) des décisions prises...

"Je suis déjà accompagné !"



→ Vraiment ? Vous avez une ou plusieurs personnes à vos côtés qui vous soutiennent, vous challengent, vous conseillent ? Et ce uniquement dans l'intérêt de votre entreprise et le vôtre ? Donc une personne qui n'a de compte à rendre qu'à vous et à personne d'autres ?

Il existe une urgence qui ne dit pas son nom...

En effet, **l'agriculture évolue plus vite que jamais :**

- Nouvelles réglementations tous les 6 mois
- Technologies disruptives (IA, robotique)
- Attentes sociétales en mutation rapide
- Changement climatique qui s'accélère
- Concentration du secteur qui s'intensifie

Ceux qui ne s'adaptent pas rapidement seront distancés définitivement.

E. Votre passage à l'action immédiat

Si vous choisissez l'Option 1 (Ne rien faire) :

Refermez ce livre. Rangez-le sur l'étagère. Et dans 3 ans, quand vous verrez votre voisin qui aura transformé son



exploitation, souvenez-vous de ce moment où vous aviez le choix.

Si vous choisissez l'Option 2 (Faire seul) :

Relisez attentivement les chapitres 3 et 4. Appliquez scrupuleusement chaque étape. Armez-vous de patience et de persévérance. Et si vous bloquez, vous savez où me trouver.

Si vous choisissez l'Option 3 (Accompagnement) :

Votre prochaine action (dans les 24h) :

- ☐ Envoyez un email à : gilles.cavalli@ekta-emergence.eu
- ☐ Objet : "Demande entretien stratégique gratuit 30 min"
- ☐ Message : "Bonjour Gilles, j'ai lu votre livre et souhaite bénéficier du diagnostic gratuit. Voici mes coordonnées :

[nom, téléphone, département, type d'exploitation, surface, nombre d'associé / de salarié]"

- ☐ Ou appelez directement : 06 30 11 69 18



Ce qui va se passer ensuite :

1. **Réponse sous 24h** avec créneaux disponibles
2. **Entretien téléphonique 30 min** dans les 7 jours
3. **Synthèse écrite** partagée
4. **Proposition d'accompagnement** si pertinence mutuelle
5. **Votre décision** en toute liberté

Votre engagement personnel :

Je m'engage à prendre une décision claire dans les 7 prochains jours concernant la suite de mon parcours d'optimisation.

Option choisie : ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

Signature : _____ **Date :** _____



F. Le mot de la fin : Votre héritage

Cher lecteur, chère lectrice,

Vous êtes arrivé au bout de ce livre. Bravo !

Cela montre votre détermination. Mais vous êtes surtout au début d'une aventure qui peut transformer radicalement votre vie d'agriculteur.

Vous avez maintenant tous les éléments :

- La méthode R.O.I complète
- Votre diagnostic personnalisé
- Votre potentiel de gains calculé
- Votre plan d'action détaillé
- Vos outils prêts à l'emploi

Il ne manque plus qu'une chose : votre décision d'agir.

Pensez à votre héritage :

Quelle exploitation voulez-vous laisser ?

- Une exploitation qui survit ou qui prospère ?
- Un fardeau ou un trésor pour vos enfants ?



- Un exemple de stagnation ou d'excellence ?

Quel souvenir voulez-vous laisser ?

- Celui qui a subi les mutations ou celui qui les a anticipées ?
- Celui qui a eu peur du changement ou celui qui l'a embrassé ?
- Celui qui a raté sa transformation ou celui qui l'a réussie ?

L'agriculture a besoin de vous :

Notre secteur traverse une période charnière. Il a besoin d'agriculteurs-entrepreneurs qui montrent la voie. Qui prouvent qu'on peut être rentable ET durable. Performant ET humain. Innovant ET respectueux.

Vous pouvez être l'un d'eux.

Ma promesse personnelle :

Si vous choisissez l'accompagnement, je m'engage personnellement à tout mettre en œuvre pour votre réussite. Avec la même passion et la même exigence que j'ai mises dans ce livre.

Car votre réussite, c'est ma réussite.



Alors, prêt à écrire la plus belle page de votre histoire agricole ?

L'aventure commence maintenant.

Gilles CAVALLI

Cultivateur d'impact

 gilles.cavalli@ekta-emergence.eu

 06 30 11 69 18

 www.ekta-emergence.eu

"L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt... et qui agissent intelligemment."

À vous de d'agir !