

Edito du journal de juillet 2006

«Angélisme et pragmatisme» ou «professionnalisme et amateurisme»?

Dans le monde agricole ces termes sont souvent mis en opposition en argumentant avec moult exemples que les premiers, donc ceux qui sont de doux naïfs, n'ont rien compris aux différents marchés agricoles actuels. Tandis que les seconds savent exactement analyser tous les mécanismes compliqués qui déterminent la façon de calculer une quantité et des prix pour les produits agricoles. Ils sont donc des calculateurs efficaces.

Je pense quant à moi que cette seconde catégorie de personnes sont d'excellents producteurs et de parfaits pragmatiques bureaucrates, mais n'ont strictement rien compris au mécanisme de pression et de contre-pouvoir ainsi qu'aux possibilités d'utiliser l'information à bon escient. Ils sont donc de parfaits amateurs en matière de management des forces en présence pour mettre sous pression les intermédiaires en fonction de nos propositions pour la fixation des prix.

Un vrai professionnel commercial, au service de la profession, est quelqu'un qui soit capable :

- D'analyser le marché
- De comprendre les vœux de son employeur
- D'analyser les points faibles de son interlocuteur
- D'analyser les points forts de son produit
- De mettre en place une stratégie de communication en aval et en amont des tractations sur les prix
- D'amener ses arguments et ses demandes au moment opportun
- De suivre une stratégie claire à l'interne de la profession.

Je pense donc qu'il serait temps que nous ayons dans notre défense professionnelle de vrais pros, de vrais commerciaux. Nous devons exiger d'eux :

- Que l'on soit plus nombreux
- Que nos prix augmentent
- Que notre travail diminue
- Que notre qualité de vie soit meilleure.

Et comme exemple nous pourrions prendre la grande distribution:

- Leurs prix de vente augmentent
- Leur nombre augmente (voir l'arrivée de Lidl et Aldi)
- Leurs marges augmentent
- Leurs grands managers vivent mieux.

Etrangement, ils vivent dans le même marché que nous...

Combien de temps nous faudra-t-il, paysan-ne-s, pour ne plus être des amateurs pragmatiques, mais enfin des commerciaux professionnels? Quitte à faire croire à nos interlocuteurs bureaucrates que nous sommes de gentils naïfs.

- Avec des prix qui augmentent
- Avec des copains dans nos villages
- Avec des enfants heureux.

Soyons donc des professionnels et exigeons de nos commerciaux un travail efficace et surtout efficient.

*Signé un angélique professionnel
Pierre-André Tombez*