

Landi

Sociétariat



Principes stratégiques
pour les relations
avec les membres



Recruter les membres de manière ciblée et active

Faire adhérer toutes les paysannes et tous les paysans

Le présent document résume les principes stratégiques en relation avec le sociétariat LANDI et soutient la LANDI pour entretenir de bonnes relations avec ses membres.

La Stratégie de base LANDI transcrit le statut de membre LANDI comme suit :

Les propriétaires (membres) de la LANDI sont en principe des agricultrices et des agriculteurs suisses actifs, qui sont sociétaires ou actionnaires.

Dans la mesure du possible, la LANDI met tout en œuvre pour que la quasi totalité des agricultrices et des agriculteurs actifs deviennent membres de la LANDI. Dans ce but, il faut les démarcher de façon active et ciblée avec pour objectif de leur permettre de tirer un avantage direct de leur statut de membre.

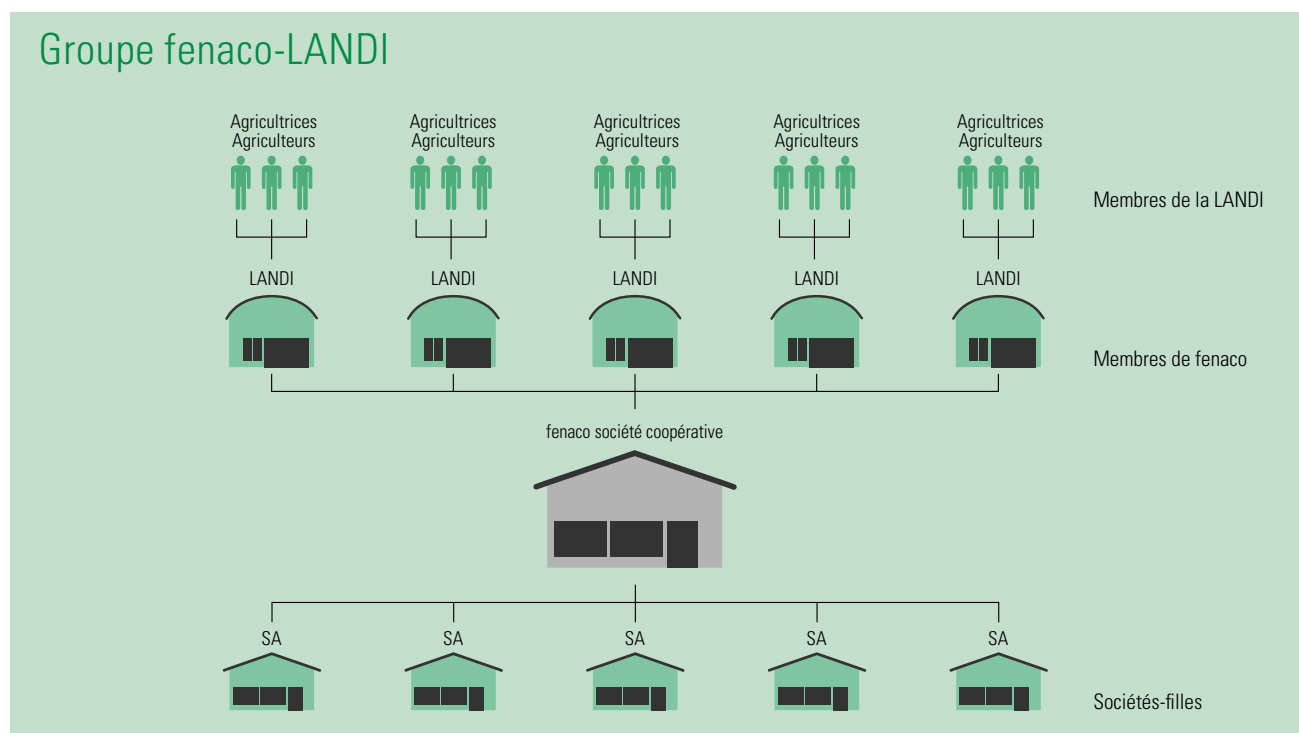
Les membres doivent pouvoir participer de manière active aux activités commerciales et au développement de la LANDI.

Par le biais de leurs délégués et des membres du Conseil d'administration de fenaco, les membres déterminent l'orientation de fenaco.

Les membres constituent la base pour élire les membres du Conseil d'administration de la LANDI et du groupe fenaco LANDI. Les présidentes et les présidents, les membres des Conseils d'administration et les membres de la Direction des LANDI sont responsables du recrutement de nouveaux membres. fenaco les soutient dans cette tâche.

Propriétaires du groupe fenaco-LANDI

Le groupe fenaco-LANDI se compose de la fédération de coopératives fenaco, de ses sociétés-filles ainsi que des sociétés membres (LANDI). Ensemble, elles forment un groupe corporatif d'entreprises.



Le groupe fenaco-LANDI a pour objectif de soutenir les agricultrices et les agriculteurs dans le développement économique de leurs entreprises. Le fait que les propriétaires sont aussi des clients constitue un défi à tous les niveaux et met également en exergue l'une des positions stratégiques à succès du groupe fenaco-LANDI.

Base pour de bonnes relations avec les membres

Répartition des rôles

Le groupe fenaco-LANDI fixe les principes stratégiques du sociétariat LANDI.

La LANDI assume quant à elle l'entière responsabilité des relations avec les membres, tant au niveau du recrutement de nouveaux membres que des relations qu'elle entretient avec ses membres actuels. La LANDI convainc les agricultrices et les agriculteurs actifs par ses prestations du marché ainsi que par les avantages financiers et non financiers du sociétariat. Elle encourage ses membres à s'intéresser activement aux activités commerciales et à les développer.

fenaco soutient les LANDI dans cette tâche et dans la mise en œuvre des principes stratégiques en relation avec le sociétariat LANDI

Structure des membres

Le but du groupe fenaco-LANDI consiste à soutenir les agricultrices et les agriculteurs dans le développement économique de leurs entreprises. A cet effet, il est impératif que les LANDI et, par conséquent également fenaco, restent à long terme en main des paysannes et des paysans suisses actifs. Un cercle homogène des membres, constituée majoritairement de paysannes et de paysans actifs, garantit ce but aussi à l'avenir.

Ainsi, lors du recrutement de nouveaux membres, il faut aborder en premier lieu des paysannes et des paysans actifs qui produisent ainsi que des communautés d'exploitations agricoles.

En plus des agricultrices et des agriculteurs actifs, il faut aussi motiver les époux ou les épouses et les partenaires, qui travaillent aussi de différentes façons et de manière active sur les exploitations, à devenir membre.



Éléments pour de bonnes relations avec les membres

Prestations de marché de la LANDI

Les bonnes prestations de marché de la LANDI constituent la motivation principale pour devenir membre. Elles sont considérées comme la condition essentielle pour un soutien solide au sein de la base.

Avantages non-financiers en faveur des membres

Les avantages non-financiers en faveur des membres sont bien souvent un instrument sous-estimé lors du recrutement des membres et pour leur fidélisation. Ils concernent des aspects professionnels et relationnels. Il s'agit notamment des bonnes prestations de service, tels que les plans d'affouagement, les plans de fumure, le rôle d'intermédiaire pour la commercialisation des engrais de ferme ainsi que les possibilités de formation continue, comme par exemple les journées spécialisées pour les vaches laitières, les visites d'essais et les voyages des membres.

Avantages financiers en faveur des membres

Lorsque la situation et les rendements financiers sont suffisants et garantis durablement (rating LANDI Fiduciaire) et que la productivité du marché est élevée, des avantages financiers peuvent être octroyés aux membres, tels que des ristournes (voir Standard de la ristourne LANDI).

Acquisition de membres

L'une des tâches principales de la LANDI est d'être active et d'aborder en personne les jeunes agricultrices et agriculteurs en vue d'une adhésion à leur LANDI, par exemple au moment de la reprise de l'exploitation ou lors de la création d'une communauté d'exploitation agricole. De même, l'époux/l'épouse ou le partenaire de paysannes et de paysans actifs doit être abordé de manière ciblée en vue de l'acquiescer comme nouveau membre.

Maintien des bonnes relations

L'estime personnelle et le fait de transmettre un sentiment d'appartenance sont également d'une grande importance. De petites choses peuvent y contribuer, comme d'accueillir tout particulièrement un nouveau membre ou de lui souhaiter personnellement la bienvenue lors de l'assemblée générale.

Démission de membres

Les démissions (par exemple déménagement, remise d'exploitation, décès) devraient être annoncées à l'assemblée générale. Le vieillissement du sociétariat doit être évité. Les relations avec les membres ayant atteint l'âge de 65 ans et qui ont remis leur exploitation peuvent être maintenues au moyen d'un cercle d'anciens membres (par exemple Club des séniors).

Droits et obligations des membres de la LANDI

Au sein de la coopérative, chaque membre a les mêmes droits et obligations, indépendamment de la participation au capital. Lors de l'assemblée générale, les membres influencent l'orientation stratégique, la conduite et les affaires financières de la LANDI.

Assemblée générale

L'assemblée générale ordinaire doit être un événement attractif pour les membres où, d'une part, ils exercent leurs droits (par exemple approbation des statuts, élection des organes, adoption du rapport de gestion, utilisation du bénéfice au bilan) et où, d'autre part, les affaires commerciales sont complétées d'un aspect relationnel ciblé (par exemple repas en commun, petits présents, représentations).

Dames en tant que membre de la LANDI

Aujourd'hui, la proportion de dames qui sont membres de leur LANDI ne représente au niveau national qu'environ 5 pourcent. La part de paysannes actives est toutefois en progression et l'adhésion à la coopérative est vivement souhaitée. De même, les épouses et les partenaires aident de différentes façons sur les exploitations, raison pour laquelle ces dames doivent également être motivées à devenir membre. Comment s'y prendre ?

- Le Conseil d'administration doit activement donner l'impulsion pour avoir davantage de dames en tant que membre de la LANDI.
- Vérifiez si vos statuts mentionnent des raisons dissuasives (par exemple responsabilité) et adaptez-les si nécessaire.
- Émettez un signal et nommez des dames à des postes-clés (par exemple au sein du Conseil d'administration).
- Recherchez activement des membres parmi les dames.
- Adressez-vous toujours aux deux sexes dans vos courriers.
- Appliquez les conseils pratiques pour le sociétariat disponibles sur AGRONET.

Raisons en faveur du sociétariat

Les agricultrices et les agriculteurs ont beaucoup de bonnes raisons de devenir membre de la LANDI. Nous vous donnons ci-après un échantillon d'arguments en faveur d'une adhésion des paysannes et des paysans.

Devenez membre de la LANDI, ...

Commercialisation

- parce que la LANDI commercialise vos produits de manière professionnelle ;
- parce que le groupe fenaco-LANDI investit au niveau suprarégional dans des installations de transformation et de stockage efficaces.

Approvisionnement

- parce que la LANDI s'approvisionne en intrants de manière centralisée et les propose à des conditions justes et concurrentielles ;
- parce que la LANDI gère un dépôt régional permettant un réapprovisionnement de l'assortiment complet d'agents de production agricoles.

Réseau

- parce que les collaboratrices et collaborateurs de la LANDI vous conseillent de manière compétente ;
- parce que vous serez informé(e) régulièrement et en primeur sur les actualités commerciales et les évolutions techniques grâce à l'AGROactuel, la Revue UFA et au travers de nombreuses visites d'essais, d'excursions et de journées spécialisées ;
- parce qu'en participant à nos événements, vous pouvez échanger vos expériences entre collègues professionnels et passer des moments de bonne convivialité.

Avantages financiers

- parce que vous pouvez profiter d'actions en faveur des membres ou d'une ristourne ;
- parce que vous deviendrez copropriétaire de deux entreprises qui ont du succès : LANDI et fenaco.

Partenariat

- parce que le groupe fenaco-LANDI s'engage en faveur d'accords sectoriels et les respecte ;
- parce que le groupe fenaco-LANDI veille à ce que les marchés soient transparents tant pour l'approvisionnement des intrants que pour la reprise et la vente des produits ;
- parce que la LANDI et fenaco informent de manière transparente sur la marche des affaires.

Implication

- parce que dans le domaine de l'orientation stratégique de la LANDI, vous pouvez participer au processus de décision et influencer sur ses prestations de marché, ses structures et ses investissements ;
- parce qu'avec votre adhésion, vous garantissez que la LANDI investisse aussi à l'avenir les moyens acquis en faveur de l'agriculture de la région ;
- parce qu'avec votre adhésion, vous garantissez que le but du groupe fenaco LANDI soit préservé à long terme : le soutien des agricultrices et des agriculteurs dans le développement économique de leurs entreprises ;
- parce qu'en tant que transformateur et fournisseur importants de produits issus de l'agriculture en Suisse, le groupe fenaco-LANDI doit rester en main paysanne ;
- parce que vous empêchez ainsi que l'agriculture suisse ne devienne un simple conducteur de tracteur pour les grandes entreprises et les spéculateurs en bourse.

Devenez membre de la LANDI, ...

- parce qu'avec votre adhésion, vous renforcez la LANDI.

Prestations de fenaco

fenaco met plusieurs instruments de marketing à disposition afin de mettre en évidence les prestations du groupe fenaco-LANDI pour les paysannes et les paysans et de souligner la valeur du sociétariat auprès de la LANDI. En voici les plus importants :

- Revue UFA
- LANDI Contact
- AGROactuel
- Site Internet de la LANDI
- Films sur le groupe
- Séminaires et différentes offres de formation continue

LANDI Fiduciaire se tient volontiers à disposition pour toute question liée à l'organisation, au domaine juridique, aux finances ou à la comptabilité.

Pour une mise en œuvre réussie de vos bonnes relations avec les membres, l'unité de prestations Communication d'entreprise de fenaco est aussi à votre disposition.

kommunikation@fenaco.com
+ 41 58 433 65 00



Documents complémentaires

- Stratégie de base LANDI
- Document de travail contenant des idées pour de bonnes relations avec les membres dans la LANDI
- Standard de la ristourne LANDI, y compris un modèle de système de ristourne LANDI
- Flyer-type des relations avec les membres

Suisse romande

fenaco société coopérative
Route de Chardonne 2, 1070 Puidoux
+ 41 58 433 70 00
region.suisseromande@fenaco.com

Plateau central

fenaco Genossenschaft
Erlachstrasse 5, 3001 Berne
+ 41 58 434 00 00
region.mittelland@fenaco.com

Suisse centrale

fenaco Genossenschaft
Obstfeldstrasse 1, 6210 Sursee
+ 41 58 434 40 00
region.zentralschweiz@fenaco.com

Suisse orientale

fenaco Genossenschaft
Theaterstrasse 15 a, 8401 Winterthur
+ 41 58 433 50 00
region.ostschweiz@fenaco.com

