



Une organisation de formation adaptée intégrant les contraintes des agriculteurs et les pratiques spécifiques des filières

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 74% des agriculteurs considèrent qu'un lieu proche de l'exploitation les inciterait à suivre une formation • 60% formulent un même avis sur les horaires adaptés et 46% sur des formations en demi-journées. • Des organismes de formations ont déjà mis en place des solutions efficaces adaptées au contexte local : format en demi-journée, en session de 2h, session délocalisée ... • Le service de remplacement peut être un levier mais conserve un caractère aléatoire selon les territoires. • Les contraintes de chaque filière sont bien connues, même si elles viennent perturber les organisations internes des organismes de formation que ce soit sur : <ul style="list-style-type: none"> ○ L'obligation de trouver des solutions dans des partenariats territoriaux pour décentraliser les formations au plus près des agriculteurs. ○ La crainte d'un absentéisme sur les sessions suivantes dès qu'il est envisagé des sessions en demi-journées.
<p>Données clés</p>	<p>Se souvenir que les contraintes d'organisation sont les freins les plus simples à lever</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>L'adaptation n'a de sens qu'en lien avec le public concerné</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toujours plus facile à mettre en œuvre auprès d'un groupe suivi • A envisager sous forme de contrat préalable avec le public « donnant-donnant » • Surtout important auprès des éleveurs <p>Elles sont aussi à envisager à l'aune des dispositifs de e-learning : les agriculteurs considèrent qu'il est une réponse à ces contraintes d'organisation. Sur notre échantillon 15% à 20% des interviewés se montrent ouverts à ces dispositifs.</p> <p>Des solutions incitatives telles que pratiquées par les coopératives sous forme de contrat d'engagement contre rémunération ou avantage (de la participation, de la récolte, d'une organisation du remplacement efficace) pourraient être des pistes.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Les financements Vivéa permettent la souplesse attendue par les agriculteurs. Toutefois les organismes de formation ne semblent pas toujours bien au clair sur les modalités. Il convient de rappeler que les possibilités de formations en demi-journées ou en phasage différent de la journée est possible.</p> <p>Un accompagnement en ingénierie de formation afin de concevoir des dispositifs adéquats à chacun des publics serait un plus.</p>

** Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017*



L'entrée technique reste un thème prioritaire pour le départ en formation

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les priorités « modes de productions innovants » et « améliorer sa technicité » couvrent plus de 50% des besoins évoqués en spontané par les agriculteurs exprimant une intention de départ en formation. • La stratégie et le pilotage d'entreprise correspond à 33% des sujets de formation. • Les conditions attendues pour « une bonne » formation intègrent en particulier une pédagogie active, une clarté de supports et des apports, la transférabilité, les échanges entre pairs. • 80% des agriculteurs ayant suivi une formation considèrent qu'elle était adaptée à ses besoins dont 36% la jugent « très adaptée ». Un témoignage de la qualité des formations suivies. • Le coût de la formation, reste encore un frein pour 37% des interviewés sans distinction de profil. Ici aussi, une part des interviewés pensent que le digital est une source de réduction des coûts.
<p>Données clés</p>	<p>Le renforcement des compétences via des formations à l'entrée technique. Une entrée positive et de progrès, attention aux formations vécues comme culpabilisantes.</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>L'entrée technique couvre un champ très large où les techniques culturales, les modes de production et le travail du sol occupent une place importante (cf Priorité Vivéa P3 et P6). Ce thème est aussi celui sur lequel les agriculteurs ont le plus d'idées pour imaginer leurs besoins.</p> <p>Les thèmes liés à la diversification ne sont que très rarement exprimés sous ce vocable. Les agriculteurs préfèrent parler de recherche de nouvelles cultures ou activités visant à améliorer la rentabilité de l'exploitation, des solutions pour sortir de la crise. Ils placent leurs demandes sur le plan de l'information plus que de la formation. D'ailleurs, une partie des journées d'informations suivies rentrent dans cette catégorie.</p> <p>La transférabilité s'impose en tant qu'atout majeur. Elle rassure, elle convainc, elle favorise un nouveau départ en formation. Une nécessité : affirmer la transférabilité et le concret de la formation dans les arguments marketing et de communication, dans les titres, la présentation, les supports. Une compétence nouvelle à intégrer dans les organismes de formation : le marketing ?</p> <p>A l'avenir, même si les demandes demeurent encore faibles, une orientation vers le développement personnel.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Bien maîtriser le coût des formations de manière à lever le frein du coût pour certains agriculteurs. Rechercher la transférabilité des apports sur l'exploitation en post-formation et la considérer comme un critère d'évaluation de la qualité des formations.</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017



Le groupe, un levier majeur de mobilisation et de conquête de nouveaux formés

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 64% des agriculteurs qui ont suivi une formation hors certiphyto sont proches d'un groupe (contre 40% sur les formés certiphyto seul). • 56% des membres d'un groupe ont assisté à des réunions techniques, journées d'information (contre 46% sur les non-adhérents). • 78% des adhérents à un groupe ont envie de suivre une nouvelle formation (contre 63% pour les non-adhérents). • L'impact du groupe a une incidence sur le départ en formation : 49% y voient une incitation forte et 30% une incitation modérée soit un total de 80% d'incitation. • Le groupe = un espace de fidélisation, de montée en compétence, un « donneur d'ordre » et un espace de confiance.
<p>Données clés</p>	<p>La forme de groupe, quelle qu'en soit sa nature constitue bien évidemment un terrain favorable au développement des compétences, à l'instauration d'un climat de confiance apte à lever les freins au départ et à garantir la qualité des formations (par la définition des contenus, la sélection des intervenants).</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>Un agriculteur isolé a plus de difficultés à partir en formation. En partant de ce principe, et même s'il n'explique pas tout, on peut poser le cas de la filière grandes cultures. Elle cumule un taux d'accès en formation le plus faible (8,5%), seuls 20% des contributeurs céréaliers ont suivi une formation hors certiphyto entre 2012 et 2015, les bénéficiaires qui ont suivi seulement la formation certiphyto sont plus nombreux à ne pas vouloir renouveler l'expérience formation et c'est aussi la filière qui présente la plus faible part de proximité avec un groupe. En revanche, ils sont proches des coopératives qui pourraient jouer ce rôle, si elles développent une stratégie formation. A l'inverse sur l'arboriculture et le maraîchage, l'appartenance à un groupe est forte (65% sur notre échantillon) et le taux d'accès en formation élevé entre 13% et 16%.</p> <p>La construction de partenariat avec des groupes sous toutes ses formes est un levier favorisant le départ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un appui de Vivéa serait sans aucun doute apprécié pour favoriser les échanges et les consolider sur le long terme entre organismes de formation et groupements. • Plus les groupements inscrivent la formation comme partie prenante dans l'animation des groupes, plus la formation est développée (ex Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Atlantiques : entrée par le projet de territoire + animation du réseau + conseil individualisé). • Les organismes de formation spécialisés sur des filières semblent avoir plus de facilité à fidéliser et à coopter des agriculteurs. Faudrait-il en conclure que la multiplication des organismes de formation spécialisés et l'ouverture d'une concurrence est un facteur de développement de la formation ?
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Même si ce constat est partagé par les organismes de formation, et si des partenariats sont mis en place, les coopérations demandent à être renforcées.</p> <p>Inscrire les formations dans une dynamique d'animation des groupes.</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017



Le pouvoir du réseau et la sollicitation au sens large

<p>Constats *</p>	<p>Plusieurs indicateurs confirment le rôle déterminant du réseau et de la recommandation. La recommandation est le premier motif de choix de la formation suivie : 29% issue d'un conseiller de la chambre d'agriculture, 21% d'un groupe, 13% d'une coopérative ou d'un autre agriculteur. Elle aurait une incidence forte auprès de plus d'1/3 des interviewés.</p> <p>A l'inverse, la relance des organismes de formation aurait un faible impact. Les agriculteurs y voient une influence modérée (32%) même s'il convient sûrement de nuancer entre relance d'un organisme de formation connu et OF au sens large. Les entretiens avec les OF spécialisés témoignent, même si la mobilisation reste difficile, de plus de proximité.</p> <p>La sollicitation directe reste un regret. En spontané les agriculteurs avouent qu'ils sont en général peu sollicités suite à une formation et 57% considèrent qu'un frein au départ est le manque d'information sur les formations disponibles. Attention toutefois : ce n'est pas tant l'information au plan général mais plus l'information au moment où ils seraient disponibles pour suivre une formation (à relier au point ci-dessous).</p> <p>En revanche, le « juste à temps » s'impose comme un facteur important et se définit comme l'opportunité liée au plan de charge, à la météo. La décision à long terme est plus difficile à concevoir.</p>
<p>Données clés</p>	<p>Sur la période 2012-2015, 51% des bénéficiaires ont suivi une seule formation. Ainsi, chaque année, 50% du public passant dans un organisme de formation se renouvelle. L'entrée en formation de ce public se fait largement par une formation à caractère obligatoire ou vécu comme tel.</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>Conjuguer action en continue qui entretient la fidélisation sur le moyen terme et réactivité sur le court terme.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Etre réactif pour pouvoir monter des petits groupes rapidement autour d'une demande ou en fonction de la période (plan de charge des agriculteurs, météo). ✓ Faire du phoning de relance. Même si les résultats peuvent apparaître faibles au regard des moyens investis et du temps consacré. ✓ Mixer des publics en formation quand cela est possible de manière à stabiliser la taille du groupe. ✓ Constituer des fichiers qualifiés par les besoins (systématisation des CRM) et suivre de manière spécifique les formés sur une seule formation. <p>La recommandation comme un levier</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Favoriser les partenariats entre groupements sous toutes ses formes et organismes de formation. ✓ Utiliser les agriculteurs-pairs comme des relais. <p>L'avantage des coopératives en tant que nouveaux acteurs de la formation.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Une forte capacité de prescription auprès des coopérateurs ✓ La possibilité de mixer conseil et formation qui correspond à une attente des agriculteurs. ✓ Une certaine réactivité à organiser des groupes sur des délais courts <p>Mais encore des limites dans la préconisation de formation de la part des conseillers techniques due à leur non-maîtrise du sujet formation. Convierait-il de les former ?</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Une partie des organismes de formation fonctionnent sur une stratégie d'opportunité Ne faudrait-il pas demain tendre vers une stratégie de ciblage des profils ?</p> <p>Le « juste à temps » est possible à mettre en œuvre. Les OF disposent de 45 jours pour débiter la formation à partir des dates indiquées lors du dépôt des dossiers (possibilité de dérogation).</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017

RENCONTRE VIVEA DU 4 JUILLET 2017 - DECOUVRIR DES LEVIERS POUR FAVORISER LE DEPART EN FORMATION

Ce document est la propriété exclusive de VIVEA, il ne peut être reproduit sans l'accord formalisé de VIVEA.



Les journées d'information, réunions techniques, visites d'exploitation : une stratégie de mobilisation à construire sur ces temps forts

<p>Constats *</p>	<p>47% des agriculteurs ont participé, en dehors des formations suivies, à des réunions techniques, des journées d'information, des visites d'exploitation sur un thème relatif à leur exploitation dont 22% « souvent ».</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les sujets développés au cours de ces temps sont semblables aux thèmes de formation et s'avèrent très variés. • Quatre types d'intervenants se partagent les interventions en part quasi égale, près de 25% chacun : la coopératives, les Chambres d'Agriculture, les associations professionnelles (dont les CUMA) et un ensemble d'intervenants divers (dont oenologue, vétérinaire, fournisseur, intervenant reconnu, MSA). • Certains profils y participent un peu plus souvent : les filières arboriculture, maraîchage, viticulture; les exploitations de surface plus petite mais à relier au type de culture ; les exploitants appartenant à un groupement : 54% en ont bénéficié contre 47% au global ; un peu plus les hommes que les femmes. • D'autres y participent moins souvent : la filière grande culture. Seuls 29% en ont bénéficié.
<p>Données clés</p>	<p>On ne trouve pas de lien significatif entre la participation à ces temps forts et le développement d'un intérêt à se rendre en formation. Les deux aspects sont aujourd'hui déconnectés. Même si, par exemple les bénéficiaires des formations certiphyto seul, ont moins participé à ces journées, ce n'est pas là, la raison de leur moindre envie de départ. L'analyse peut être de deux ordres. Soit il n'y a pas de lien car les deux temps sont bien différenciés soit au cours de ces temps il n'y a pas de lien à la formation. Cette dernière hypothèse est sûrement la raison principale.</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>Construire une stratégie de mobilisation des stagiaires qui connecte ces temps à la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ces actions incluent une promotion de l'offre de formation • Elles pourraient être conçues comme faisant partie intégrante d'un parcours de formation (hors financement Vivéa). • Ce lien serait encore plus important à effectuer sur la filière grandes cultures toujours plus éloignée de la formation • Elles sont appréciées des participants qui ont particulièrement mémorisé les thèmes et les contenus afin de nous les restituer au cours des entretiens. <p>En définitive, il convient d'imaginer un dispositif global qui assemble différentes modalités, de la formation et des réunions techniques, chacune bénéficiant d'un temps et de financements dédiés. Bien entendu, Vivea ne peut intervenir que sur les journées de formation.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Utiliser ces temps qui existent déjà pour mobiliser les agriculteurs et pour y connecter la formation</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017



Le conseil individualisé articulé au dispositif de formation

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il est encore peu utilisé : 20% des agriculteurs partis en formation en ont bénéficié. • Un facteur incitatif pour 75% des agriculteurs interviewés. 54% y voient une incitation forte. • Le conseil individualisé aurait une incidence aussi forte sur le départ en formation que des organisations adaptées sur les horaires, la proximité géographique.
<p>Données clés</p>	<p>Le conseil individualisé a plusieurs effets :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il rassure sur la transférabilité de la formation à l'exploitation • Il articule le sens collectif et le sens individuel • Il permet la construction de parcours modulaires.
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>Les agriculteurs traduisent en réalité deux formes de conseil individualisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le « conseil post formation » qui est finalement encore exceptionnel au cours des formations suivies • Le « conseil personnalisé en cours de formation » en tant que garantie de trouver des réponses à ses questions. <p>Favoriser tous les aspects qui permettent l'adaptation au cas individuel et idéalement, en s'appuyant sur des bonnes pratiques d'organismes de formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une visite préalable des exploitations pour identifier les sujets d'intérêt et effectuer un diagnostic • Une adaptation de la formation en cours de formation • Un suivi post formation. <p>Les organismes de formation devraient pouvoir, par exemple, articuler le conseil technique rendu par les techniciens de chambre d'agriculture ou de coopérative avec la formation.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Développer les prestations rattachables lorsque la réglementation de la Formation Professionnelle et les règles définies par VIVEA le permettent .</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017



La formation obligatoire, un levier favorisant le départ à condition de respecter certaines conditions

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 5,6 sur 10, la note donnée par les agriculteurs à la question « <i>la formation certiphyto vous donne-t-elle envie de partir en formation ?</i> ». • 6 sur 10, la note donnée à la question « <i>la formation certiphyto vous donne-t-elle envie de partir en formation ?</i> » par les agriculteurs énonçant une forte intention de suivre une nouvelle formation contre 4,2 sur 10 pour ceux qui ne souhaitent pas partir en formation • 5 à 10%, la part des agriculteurs qui ont suivi une autre formation sous l'impact de certiphyto
<p>Données clés</p>	<p>Un agriculteur isolé a plus de difficultés à partir en formation sauf sur des formations obligatoires.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les formations obligatoires ou vécues comme telles, constituent une très forte part des formations suivies. • Les résultats des études montrent une déconnexion entre les formations certiphyto et les autres formations suivies. • Une formation certiphyto appuyée sur une pédagogie active développe l'envie de repartir en formation.
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>La formation obligatoire est un levier si elle est connectée à la stratégie de développement de la formation au sein des organismes de formation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profiter des formations pour identifier les besoins futurs sur le modèle des actions qui ont pu être menées sur les dernières sessions des formations certiphyto par les organismes de formation (questionnaire individuel). • Commencer à mobiliser en se constituant un fichier client et solliciter en direct sur la base de ces besoins (individualisation des besoins). • Consolider des « procédures de recrutement » à partir des formations obligatoires de manière à systématiser la démarche sur toutes ses formations et pas seulement certiphyto <p>... et si elle est pensée en amont de la formation.</p> <p>Veiller à la pédagogie mise en oeuvre comme sur toutes autres formations de manière à transformer le caractère « obligatoire » en développement de compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clarté des contenus et des supports • Transférabilité des apports sur l'exploitation dans le sens d'une démarche de progrès • Et bien évidemment respecter les contraintes d'organisation (lieu, horaires) même s'il est toujours plus facile de s'en affranchir sur ces formations. <p>Veiller au profil de l'intervenant, à sa capacité à animer et stimuler les échanges entre les participants.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Porter un autre regard sur ces formations obligatoires, les considérer comme un facteur de développement et construire une stratégie</p>

* Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017



Mixer le digital au dispositif de formation

<p>Constats *</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 67% des agriculteurs utilisent régulièrement Internet dans l'exercice de leur activité. • 43% considèrent que du e-learning intégré dans une formation aurait une incitation sur leur départ en formation. • 9% utilisent des tutoriels en ligne • 50% considèrent qu'ils peuvent trouver toutes les informations dont ils ont besoin sur Internet. Ce sont aussi ces publics qui se montrent les plus ouverts au digital en lien avec la formation. • Une question de comportement et de posture plus que d'âge, de taille d'exploitation ou de niveau d'études.
<p>Données clés</p>	<p>L'étude témoigne de l'usage d'internet dans les pratiques quotidiennes d'exercice de l'activité. Elle va plus loin en montrant l'ouverture à l'introduction du digital dans les formations.</p> <p>De leur côté, les organismes de formation partagent le constat et sont persuadés que le digital constitue une nécessité, même si leur évolution reste timide et encore expérimentale.</p>
<p>Actions/axes de travail</p>	<p>Des arguments à mettre en avant pour développer le digital, perçu comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une solution pour lever les contraintes matérielles et d'organisation • Une garantie pour rendre la formation concrète et sécuriser la qualité des intervenants (expression d'une confiance envers l'outil, qui plus est, s'il est utilisé par un organisme connu et proche). • Une solution d'indépendance pour ceux qui craignent d'échanger sur leurs problèmes et difficultés en formation • Une solution financière qui baisse le coût direct et indirect de la formation. <p>Inciter les organismes de formation à développer des tutoriels et des Mooc : pour mobiliser, pour prolonger la formation.</p>
<p>Facteurs de succès</p>	<p>Commencer à initier des dispositifs mixant du présentiel et du à-distance de manière à faire évoluer les pratiques des formateurs et des stagiaires en formation.</p>

** Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017*



Les leviers ayant un impact pour la mobilisation de 2 profils d'agriculteurs interviewés

	Les bénéficiaires ayant suivi seulement une formation certiphyto	Les bénéficiaires ayant suivi une seule formation hors certiphyto
Intention de partir en formation	63%	78%
Des leviers majeurs	<ul style="list-style-type: none"> • Adapter les contraintes matérielles et notamment proposer des formations sur des demi-journées. • Axer la pédagogie et la communication sur la dimension concrète et transférable de la formation. • Rassurer sur le profil des intervenants et leur connaissance de l'activité. • La recommandation d'un conseiller chambre d'agriculture joue un rôle fort. 	<ul style="list-style-type: none"> • La recommandation du groupe, du réseau. Elle aurait un impact fort auprès de 50% de ce public. • La participation et la recommandation d'un collègue : un impact significatif pour 54% de ces agriculteurs. • L'obligation de se diversifier, la volonté de réfléchir sur sa stratégie : 65% des agriculteurs y voient un motif pour partir en formation.
Des arguments marketing	<p>Il convient de rassurer ceux qui veulent partir sur le concret des formations, leur transférabilité, en privilégiant des sessions courtes.</p> <p>Mettre en avant les formations avec une entrée technique.</p>	<p>Un effet d'entraînement porté par la recommandation sous toutes ses formes et surtout la possibilité d'échanges avec ses pairs.</p> <p>La formation est vécue comme une manière de réfléchir, de se projeter sur l'avenir et de se diversifier en faisant évoluer son activité.</p>

** Données issues de l'étude menée par CRP Consulting à la demande de VIVEA fin 2016-début 2017*