



SE FORMER POUR ANTICIPER ET REUSSIR SA TRANSMISSION

Rédacteurs : VIVEA – Délégation Nord-Ouest- Région Normandie – Eure et Seine Maritime
Destinataires : prestataires de formation
Date de création : février 2021
Date de révision : janvier 2022

1. Le contexte

VIVEA est le fonds d'assurance formation pour les non-salariés du secteur agricole (chefs d'exploitation ou d'entreprise, conjoints collaborateurs et aide-familiaux). Il compte plus de 550 000 contributrices et contributeurs dont 11 550 dans l'Eure et en Seine Maritime. VIVEA finance les actions de formation en direction de ses contributeurs et définit une politique de développement de la formation pour répondre aux besoins en compétences de ces derniers en lien avec les orientations de son Plan Stratégique (consultable sur www.vivea.fr).

L'origine de l'appel d'offre

Au moment de leur cessation d'activité, la situation de chaque cédant est spécifique. Le futur cédant peut avoir ciblé un repreneur, soit dans le cadre d'un agrandissement, soit dans le cadre d'une cession à un jeune agriculteur. Si le futur cédant n'a pas de repreneur identifié, il peut s'inscrire au Répertoire Départ Installation (RDI).

En Normandie, chaque année, la MSA enregistre environ 900 installations et plus de 1300 cessations¹.

D'une part, le nombre d'exploitations à la recherche d'un repreneur est en constante progression (181 en 2015, 207 en 2017, 243 en 2019). Pour l'Eure et la Seine Maritime, l'inscription au RDI pour cause de retraite reste très majoritaire, c'est le fait générateur pour 70% des nouveaux inscrits. La recherche d'associé représente 20% des inscriptions. Et 10% des inscriptions font suite à des projets de reconversion professionnelle ou à des problèmes de santé.

D'autre part, les candidats inscrits au RDI sont majoritairement des jeunes issus de familles agricoles et qui travaillent déjà en agriculture (dans la production ou les activités de conseil). En Haute Normandie, les projets de reprise se répartissent de la manière suivante : 1^{ère} installation individuelle (50%), 1^{ère} installation sociétaire (42% dont 82% dans un cadre familial), agrandissement (2%).

Par ailleurs, le taux de renouvellement varie selon le type de productions des exploitations. En moyenne, en 2017 et pour la Normandie, 63 % des cessations d'activité étaient suivies d'une reprise par un nouvel agriculteur (dont un transfert entre époux qui représente 56 installations).

¹ Cf « Installation et transmission », Observatoire régional normand, par la Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie <https://normandie.chambres-agriculture.fr/territoire/lagriculture-en-normandie/agricopie-chiffres-cles/installation-et-transmission/>



Les autres sont démantelées et/ou partent à l'agrandissement de structures déjà existantes. Ce ratio peut cacher des écarts importants entre les filières. Certains types de production ont des taux de renouvellement plus faibles que d'autres (élevage porcin, polyculture élevage, production de céréales par exemple). Il est possible que ce soient des filières peu connues, en déficit d'attractivité ou trop chères pour des jeunes primo-accédants. Il existe aussi des réorientations de production lors de la reprise et des créations d'entreprises dans les secteurs du cheval, du maraîchage et de l'aviculture (28 nouvelles écuries, 20 nouveaux maraîchers, 14 nouveaux élevages de volailles).

Conscients de ces différents éléments, les élu(e)s du comité territorial de Haute Normandie ont analysé la pyramide des âges des contributrices et contributeurs de l'Eure et de la Seine Maritime. Et à ce jour, 39% des chefs d'entreprise de Haute Normandie ont 55 ans et plus (dont 21% qui ont plus de 60 ans).

La Priorité 1 « Conforter la position du chef d'entreprise » du Plan Stratégique VIVEA 2021-2026 prévoit un axe de développement de formation spécifique au renouvellement des générations : « Transmettre son entreprise ». Dans le cadre de son Plan de Développement de la Formation (PDFT 2021-2026), le comité territorial Haute Normandie a repris cette thématique en insistant sur la nécessité d'anticiper la transmission de son entreprise (se projeter à 5 ans, tenir compte des contextes spécifiques territoriaux, raisonner ses investissements et se préparer à un éventuel changement de système).

Ainsi, souhaitant conserver l'activité agricole sur le territoire, les élu(e)s VIVEA du comité de Haute Normandie ont décidé de valider un appel d'offre spécifique qui permettra d'enrichir et de faire émerger de nouvelles thématiques, pour développer les systèmes d'accompagnement à la transmission déjà présents sur le territoire.

L'objectif général de l'appel d'offre

Cet appel d'offre, lancé pour une période de 3 ans, doit permettre de développer l'offre de formation territoriale, à même de répondre aux besoins individuels des cheffes et chefs d'entreprise, afin qu'ils développent de nouvelles compétences à mettre en œuvre lors des phases successives de la transmission de leur entreprise, depuis la construction du projet jusqu'à sa réalisation effective.

2. Propositions attendues

Le public

Tout chef d'entreprise agricole :

- ▶ qui prépare son départ en retraite
- ▶ engagé(e) dans un projet de reconversion professionnelle externe à l'agriculture
- ▶ ayant un projet de cessation d'activité indépendante de la retraite
- ▶ faisant face au départ d'un associé
- ▶ s'interrogeant sur le devenir de son exploitation à moyen terme



Les besoins des différents publics ne sont pas les mêmes. Si les formations regroupent un public varié (cf. ci-dessus), la formation pourra être proposée sous la forme de parcours individualisé pour s'adapter aux profils des cédants.

Le recrutement du public

Afin de toucher le plus de contributrices et contributeurs, il est impératif de s'appuyer sur au moins un dispositif d'accompagnement à la transmission.

Pour les cessations au motif de retraite, il convient de se rapprocher des PAT (Point Accueil Transmission) et de profiter de la communication faite sur le dispositif d'accompagnement à la transmission.

Pour le public en cessation anticipée, le lien est à faire avec les dispositifs d'accompagnement spécifiques (associations type Solidarité Paysan, ATEX ...)

Ce dispositif ne se substitue pas aux bilans de compétences ou au dispositif « congé formation » financés par VIVEA ou au conseil en évolution professionnelle. Les centres de formation doivent pouvoir faire le lien entre les différents dispositifs existants.

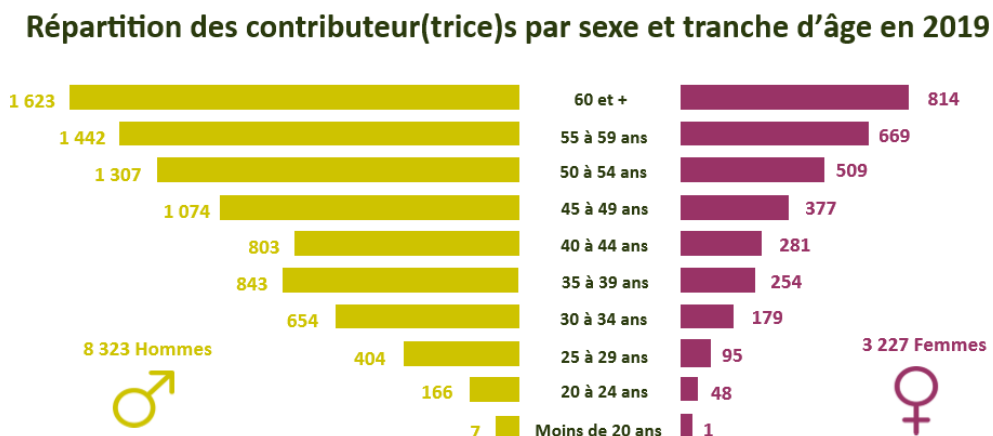
Les modalités de mobilisation du public et de partenariat proposées devront être précisées dans la demande de financement dans la partie « *public visé et zone géographique* ».

Le périmètre géographique

Les 2 départements haut-normands : l'Eure et la Seine Maritime.

A la marge, les contributeurs et contributrices des départements limitrophes pourront compléter les groupes.

A titre indicatif, nombre de contributeurs et contributrices en Seine Maritime et dans l'Eure :





Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants d'atteindre un ou plusieurs des quatre objectifs de formations suivants:

- 1- Clarifier son projet de transmission pour vivre cette étape dans la sérénité
 - ▶ Identifier ses propres critères d'une cessation réussie
 - ▶ Repérer et analyser ses propres freins et leviers au changement
 - ▶ Identifier les étapes de la cessation ou de la transmission
 - ▶ Identifier et mesurer les impacts du changement de vie
 - ▶ Acquérir les éléments (méthodologie, ressources...) pour construire un nouveau projet (s'il y a)
 - ▶ Connaître les outils, aides et ressources à mobiliser pour réussir sa cession
 - ▶ Elaborer un plan d'actions pour mieux appréhender son nouveau projet de vie

- 2- Analyser son entreprise en vue d'une transmission
 - ▶ Savoir estimer les atouts et les faiblesses de son exploitation pour bâtir sa stratégie de transmission
 - ▶ Maintenir un outil de production performant en veillant à l'acceptabilité de la charge de travail
 - Analyser les résultats obtenus sur les différents ateliers de son exploitation
 - Prendre les décisions qui permettent de maintenir des résultats satisfaisants et un outil de travail pérenne
 - ▶ Anticiper sur les éléments de valorisation de son exploitation au moment de la transmission (situation sanitaire de son troupeau, conformité du matériel, mise aux normes, les contrats, les marques, les labels...)
 - ▶ Poser les bases de sa stratégie d'investissement pour son projet de transmission et en mesurer les impacts

- 3- Préparer la transmission
 - ▶ Identifier les différentes options de transmission et outils associés (le contrat de parrainage par exemple) et analyser le potentiel de son exploitation au regard des nouvelles formes d'installation
 - ▶ Identifier les différents acteurs d'une transmission (famille, voisins, propriétaires, banques, assurances, centres de gestion, notaires, associations spécialisées, ATEX, Solidarité Paysan, SAFER ...)
 - ▶ Connaître les profils, les attentes et les besoins de candidats à l'installation
 - ▶ Savoir préparer la recherche d'un repreneur

- 4- Transmettre son entreprise
 - ▶ S'approprier le processus de transmission de son entreprise
 - ▶ Coconstruire le projet de transmission avec le repreneur (s'il y a)
 - ▶ Repenser l'organisation du travail pour intégrer les demandes des repreneurs (s'il y a)
 - ▶ Savoir présenter son exploitation à un candidat (communiquer, négocier ...)



Les formations à visée « technique » (connaissances fiscales, sociales, juridiques, économiques etc.) seront financées dans le cadre de l'appel d'offre permanent 2021.

Les modalités pédagogiques

Il s'agit de proposer des clés d'aide à la décision et de favoriser l'autonomie de réflexion à travers différentes modalités de formation (temps collectifs, temps à distance synchrone et/ou asynchrone, temps individuels avec le transfert des acquis).

Dans ce cadre, un certain nombre de méthodes participatives doivent impérativement être mises en œuvre :

- ▶ Faire travailler les agriculteurs et agricultrices sur leur propre situation ;
- ▶ Privilégier le questionnement et l'aide à la décision ;
- ▶ Impliquer les agriculteurs dans la formation au travers d'échanges ;
- ▶ S'appuyer sur des exemples concrets, des témoignages, des retours d'expérience d'anciens cédants
- ▶ Autres méthodes participatives

Les modalités pédagogiques proposées devront être précisées dans le programme de l'action de formation de la demande de financement dans la partie « *méthodes pédagogiques et moyens matériels* ».

La durée de la formation

14 heures minimum

Les modalités d'évaluation

Pour les organismes qui le souhaitent, les éléments suivants seront évalués :

- ▶ Les compétences acquises à l'issue de la formation, les compétences mise en œuvre à l'issue de la formation, les compétences en cours acquisition, les compétences à acquérir
- ▶ Les intentions des stagiaires sur leur projet à l'issue de la formation
- ▶ La situation des personnes et l'impact de la formation sur leur projet (à 12 mois, 24 mois, 36 mois suivant la fin de la formation)

Les modalités d'évaluation proposées devront être précisées dans la demande de financement dans la partie « *critères et modalités d'évaluation des résultats* ».

Les compétences des formateurs

Les noms et qualifications (fonction, expérience, formation) des formateurs mobilisés devront être précisés dans le programme de l'action de formation de la demande de financement dans la partie « *moyens d'encadrement* ».



La période de réalisation

Les formations démarrent à partir du 22 avril 2021 et se terminent au plus tard le 31 mars 2024.

3. Sélection

Les critères de sélection

- ▶ L'adéquation aux objectifs de formation
- ▶ Le prix (coût TTC heure /stagiaire)
- ▶ L'adéquation au public visé
- ▶ Les modalités pédagogiques proposées

L'implication des organismes

Les organismes de formation, en répondant à cet appel d'offre spécifique s'engagent à :

- ▶ Participer à chaque groupe de travail annuel animé par VIVEA en lien avec ce dispositif (témoignages sur les actions réalisées, échanges de pratiques, réflexion sur la mobilisation, analyse des évaluations conduites etc.)
- ▶ Autoriser VIVEA à utiliser et diffuser les résultats des actions conduites

4. Conditions d'achat et de prise en charge

Les modalités d'achat et de prise en charge de la formation

Les actions de formation sont achetées par VIVEA sur la base des critères de sélection à concurrence de l'enveloppe financière mise à disposition par le comité régional VIVEA et selon l'ordre de transmission (dates de transmission) des demandes de financement.

Le prix d'achat plafond des actions de formation répondant à cet appel d'offre spécifique est fixé à 36€ TTC par heure/stagiaire. La prise en charge plafond de VIVEA est fixée à 36€ TTC par heure/stagiaire.

Ce prix d'achat et cette prise en charge pourront varier de + 2 € de l'heure/stagiaire pour chaque critère présent dans la proposition de formation :

- ▶ La mise en œuvre d'actions de communication spécifiques pour recruter des stagiaires (à renseigner dans la demande de financement – détails des campagnes de communication à envoyer en amont à VIVEA)
- ▶ Le recours à des experts sur une thématique
- ▶ La mise en place d'une évaluation spécifique (cf. « les modalités d'évaluation »)

VIVEA se réserve la possibilité de négocier le prix d'achat et la prise en charge.

Cas du transfert des acquis

Le montant des temps de **transfert des acquis** et des temps de formation en collectif est à différencier. Le montant maximum d'achat et de prise en charge par VIVEA du transfert des



acquis est fixé à maximum 80 € TTC par heure/stagiaire.

Cas des formations mixtes digitales (FMD)

Le financement des temps en distanciel des FMD et des temps de formation présentiel est à différencier.

- ▶ Pour les modules en distanciel utilisant des outils de type quizz, vidéo... : le montant maximum d'achat et de prise en charge est de 45 € TTC par heure/stagiaire ;
- ▶ Pour les modules en distanciel utilisant des outils de type serious Game, plateforme de formation (LMS), mobil Learning : le montant maximum d'achat et de prise en charge est 65 € TTC par heure/stagiaire.

Les bénéficiaires de l'action de formation devront être informés du financement de l'action par VIVEA et par d'éventuels co-financeurs (en fonction des territoires).

Les modalités de la réponse et le calendrier spécifique

La demande de financement doit être saisie sur l'extranet de VIVEA sur une session d'instruction dans la **PRIORITE 1 « CONFORTER LA POSITION DU CHEF D'ENTREPRISE »**, le domaine de compétences « **TRANSMISSION** » de l'appel d'offre permanent du **COMITE REGIONAL NORMANDIE** en cochant le projet intitulé « **TRANSMISSION D'ENTREPRISE** ».

Pour en savoir plus sur cet appel d'offre spécifique, vous pouvez contacter :

Julie PERNEL
Conseillère VIVEA
Région Normandie
Départements Eure & Seine Maritime
Tél. : 06 07 71 27 15
Courriel : j.pernel@vivea.fr