

### PAYS-DE-LA-LOIRE

## L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ : une nouvelle modalité financée

Après une année d'expérimentation, le déploiement de l'accompagnement individualisé a démarré en janvier 2023.

### Un double objectif

Cette nouvelle modalité, articulée aux temps collectifs, vise à apporter plus de concret aux stagiaires en partant des situations professionnelles et problématiques propres à chacun d'entre eux. C'est aussi une plus-value pour les organismes de formation qui vont pouvoir diversifier leur offre et la rendre plus attractive.

### Le référencement des formateurs : un démarrage timide

129 formateurs ont été référencés sur tout le territoire national dont 40 en délégation ouest.

	Nombre de formateurs référencés	Nombre d'organismes référencés
<b>Bretagne</b>	7	4
<b>Centre Val de Loire</b>	7	5
<b>Pays de la Loire</b>	26	4



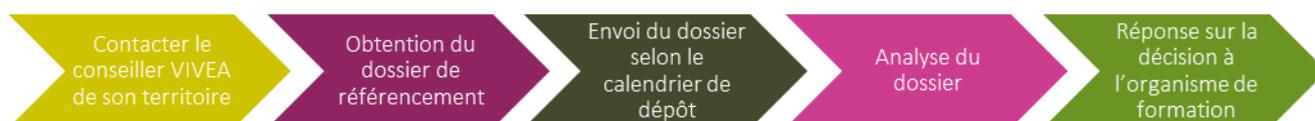
### Les premières demandes de financement déposées

Sur les 17 premières demandes de financement déposées, 3 ont été réalisées par 2 organismes de formation différents en Pays de la Loire.

### Cliquez [ICI](#) afin de contacter le conseiller de votre territoire pour

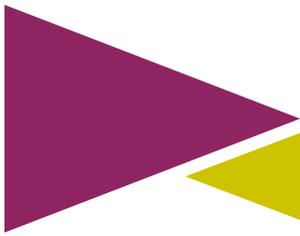
- ◆ Découvrir plus en détail cette nouvelle modalité
- ◆ Echanger sur vos projets de formations avec accompagnement individualisé avant le dépôt de la demande de financement
- ◆ Obtenir le dossier de référencement des formateurs.

### Rappel de la procédure de référencement :



Morgane HUSSON, conseillère VIVEA Ouest





### PAYS-DE-LA-LOIRE

#### Témoignage d'Olivier LINCLAU

#### responsable formation du Groupement des Agriculteurs Bio de Loire-Atlantique

##### **Qu'est-ce que l'accompagnement individualisé pour vous ?**

L'AI n'est pas du conseil comme je peux le faire dans une prestation de type diagnostique, ni du coaching ou de la vérification que les compétences devant être acquises en formation le sont. L'accompagnement est une aide extérieure du formateur pour que l'agriculteur résolve une problématique en adéquation avec la formation. C'est une recherche d'autonomie décisionnelle qui est un fondement de la formation au GAB44 et dans le réseau.

##### **Pourquoi souhaitez-vous proposer l'accompagnement individualisé aux stagiaires ?**

Cela fait presque 10 ans qu'au GAB44, nous proposons des temps individuels de formation à travers les Prestations Rattachables, les Transferts des Acquis puis maintenant l'Accompagnement Individualisé.

C'est un temps de formation individuelle très apprécié globalement. Ce temps individuel est complémentaire de la formation collective. Il permet d'aller plus loin dans la mise en pratique des compétences acquises et du plan d'action développé lors du temps collectif : cet accompagnement permet de « mettre le pied à l'étrier » et d'enclencher des actions. Maintenant, ayant très peu d'expérience "vérifiée" encore (mes premiers AI commencent ces jours-ci), je pense que ce temps individuel correspondra mieux aux attentes des agriculteurs qui veulent être accompagnés sur leurs problématiques propres.

##### **Quels sont les avantages que vous y voyez pour vous et vos stagiaires ?**

L'intérêt principal que je vois est de répondre à la demande personnelle c'est-à-dire à la problématique que chacun a défini pendant la formation.

C'est l'application concrète des éléments et compétences développées lors de la partie collective mais adaptée à la situation, à la problématique personnelle du stagiaire. Problématique que j'ai eu le temps d'analyser en amont du rdv individuel afin de préparer, par exemple, des outils pédagogiques, trouver des sources relais (sites internet, personnes ressources, supports...). J'espère qu'il y aura moins de frustrations dans ce type d'accompagnement que dans les TA où parfois, je constatais des envies d'aller plus loin (sortir du cadre des TA).



##### **Comment avez-vous ciblé vos formateurs ?**

Les formateurs et formatrices agréés ou en cours au GAB44 sont celles et ceux qui font déjà des PR-TA et demandeurs de poursuivre ces temps de formation individuels.

Cela représente aujourd'hui 4-5 personnes et à termes (1-2 ans), 3 personnes de plus.

##### **Quelles différences voyez-vous avec le transfert des acquis ?**

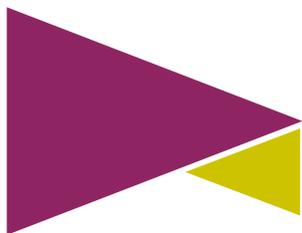
Pour l'AI, on est dans l'application concrète des éléments et compétences développées lors de la partie collective mais adaptée à la situation, problématique personnelle du stagiaire. C'est cet élément "problématique personnelle" qui n'était pas présent dans le TA.

De plus, il faut que le formateur-formatrice ait des compétences (connaissances, expérience) dans la formation où il y a des AI. Si ce n'est pas le cas, le risque est fort de ne pas pouvoir amener le stagiaire à se poser les bonnes questions pour avancer dans son projet, ou bien de ne pas identifier les compétences à mobiliser et les actions à mettre en place. Cela peut engendrer également une frustration de la part du stagiaire.

De fait, la seconde différence importante à mes yeux concerne celui ou celle qui fait les AI. Il - elle doit être le formateur de la formation et non un autre collègue qui n'a pas suivi ladite formation.

Morgane HUSSON, conseillère VIVEA Ouest





### CENTRE VAL DE LOIRE

## Appel d'Offre Spécifique Centre Val de Loire « Agir pour générer et/ou capter de la valeur pour son entreprise »

Exemples de réalisation recueilli par Morgane HUSSON, conseillère VIVEA

**Exemple 1 de formation** : Accompagner la construction de stratégies commerciales des fermes maraîchères en vente directe

**Objectif de la formation** : Avoir les clés d'analyse pour adapter sa stratégie de vente à son exploitation et à son territoire pour optimiser sa commercialisation.

**Parole de stagiaire** : Térésa GARVEY, maraîchère associée avec son conjoint à Villenauxe La Petite en Seine et Marne (77) témoigne.

#### **Pourquoi vous êtes-vous inscrite à cette formation ?**

« Suite à une formation planification que j'avais suivie, on m'a orienté vers cette formation qui pouvait m'intéresser.

Nous commercialisons 99% de notre production en AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) : 2/3 en bordure de Paris et 1/3 plus localement. C'est un secteur où nous sommes beaucoup de maraîchers et où une réflexion est à conduire pour ne pas se faire concurrence. Avant de m'inscrire à la formation, je n'avais pas de solution toute faite. J'y allais pour découvrir d'éventuelles pistes de diversification de nos circuits de commercialisation à moyen et long terme.

En effet, avec notre modèle, si les AMAP n'ont plus la cote, cela met en péril notre entreprise et avec 3 enfants et des revenus dégagés exclusivement par l'entreprise, nous ne pouvons pas nous le permettre. »

#### **Qu'avez-vous appris ?**

« L'importance d'avoir une stratégie de commercialisation, d'intégrer la vente et la stratégie commerciale à la stratégie d'entreprise globale car sans ça, la production seule ne suffit pas. Savoir vendre son produit relève d'une réelle expertise. »

#### **Quelles sont les décisions que vous avez prises à la suite de la formation ?**

« Depuis, des opportunités de ventes en épicerie, à la ferme et lors d'évènements se sont présentées. Sans avoir réalisé cette formation, je ne les aurais certainement pas retenues car je n'aurais pas su comment m'y prendre. Également, nous avons appris à travailler avec nos voisins maraîchers en bonne intelligence sans se faire de concurrence, dans une dynamique d'entraide. »

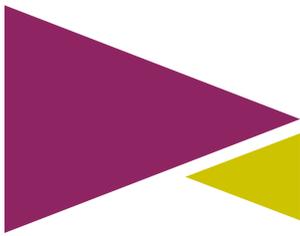
#### **Quelles suites ?**

« C'est une formation que je souhaiterais refaire pour actualiser mes connaissances sur les habitudes des consommateurs notamment. La commercialisation évolue, il faut continuellement s'adapter. »



Térésa GARVEY, maraîchère





### CENTRE VAL DE LOIRE

## Appel d'Offre Spécifique Centre Val de Loire « Agir pour générer et/ou capter de la valeur pour son entreprise »

**Exemple 2 de formation :** Hausse du coût des intrants, quelles stratégies pour capter de la valeur ajoutée sur nos fermes ?

**Objectif de la formation :** Objectiver la situation, explorer les opportunités et menaces de son environnement et développer sa capacité de décision dans ses choix stratégiques pour capter de la valeur ajoutée sur sa ferme.

**Parole de stagiaire :** Yorick DUFOUR, maraicher à Châtenoy (45) témoigne.

#### **Pourquoi vous êtes-vous inscrit à cette formation ?**

« La formation répondait totalement à notre préoccupation du moment, comment envisager l'avenir de notre structure avec l'actuelle hausse des coûts ? C'est d'actualité, avec la hausse généralisée des coûts d'approvisionnement, je souhaitais voir comment pallier à ça tout en restant attractif et pédagogue auprès de mes clients »

#### **Qu'avez-vous appris ?**

« J'ai pu quantifier quelle était l'augmentation nécessaire à appliquer sur mes prix de ventes pour garder la même rentabilité et pouvoir être à l'aise pour le justifier. J'ai pris conscience que si je n'augmentais pas le prix de 80% de mes produits de 15 à 20% je ne pourrai pas garder le même niveau de revenu. Également, en ayant des arguments chiffrés concrets, cela devient plus facile d'oser monter les prix et de l'expliquer concrètement. On a trop tendance à prendre sur notre marge et à ne pas répercuter les hausses sur le client final. »

#### **Quelles sont les décisions que vous avez prises à la suite de la formation ?**

« J'ai augmenté les prix de mes légumes, de manière différenciée pour les légumes secondaires et les légumes de base. »

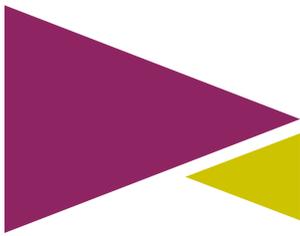


Yorick DUFOUR, maraicher

#### **Quels sont les résultats notables pour l'entreprise ?**

« Une entreprise viable. L'outil de calcul est une base à la réflexion stratégique qui peut être renouvelée à tout moment. Je suis plus serein car je sais que j'ai pu et pourrai agir pour que mon entreprise ne soit pas mise en péril. »





### BRETAGNE

## Réforme de l'assurance Multirisque climatique des récoltes

Accompagnez par la formation les agriculteurs à mieux sécuriser leurs exploitations

Face à l'augmentation de la fréquence et l'importance des événements climatiques, **Luc BOUCHER, directeur de DiagoRisk**, expert en gestion des risques agricoles, nous livre quelques éléments d'éclairage permettant d'intégrer un focus sur l'assurance multirisque climatique des récoltes dans des formations stratégiques à l'approche globale de l'entreprise.



### Où en est-on sur la mise en œuvre et le déploiement de la réforme de l'assurance récolte ?

Pour les agriculteurs, la réforme est en place avec :

- Une Assurance Récolte subventionnée à 70% pour des franchises 20% ou 25%
- Une couverture des cultures et des prairies
- Un Fonds de Solidarité Nationale qui pourrait intervenir en cas de sinistres très exceptionnels (+ 50% de pertes), mais de façon très limitée : pour une perte de 60%, l'indemnisation sera de l'ordre de 5%.

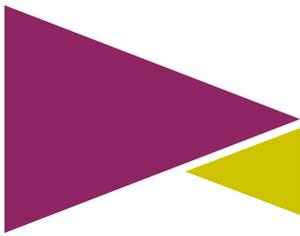
Quelques points restent à régler : interlocuteur unique pour les non-assurés et les modalités de collaboration entre assureurs.

### Quels sont les objectifs poursuivis ? En quoi la réforme de l'assurance récolte vise à accompagner les agriculteurs vers une meilleure gestion des risques ?

L'enjeu majeur est d'inciter les agriculteurs à s'assurer et à être mieux couverts en cas d'aléas climatiques importants. Pour se faire, le niveau de subvention est très important, à plus de 70%. En cas de sinistres, l'indemnisation sera plus rapide.

L'ambition est de doubler les surfaces assurées et de passer d'environ 35% à 60% en grandes cultures et viticulture et d'atteindre 30% en Prairies et en Arbo. Il faut convaincre 60 000 nouveaux agriculteurs de s'assurer. C'est très ambitieux.





Comment accompagner les agriculteurs pour leur permettre de s'approprier les dispositifs mis à leurs dispositions et faire des choix éclairés ?

Les détails techniques de l'assurance Récolte sont complexes. Choisir les bonnes modalités, adaptées à sa situation reste difficile. Par ailleurs, pour des agriculteurs qui ont été sinistrés plusieurs fois ces dernières années, le rendement assuré a baissé. Certains jugent alors que l'assurance Récolte n'est plus intéressante. Un préalable est de défaire les aprioris.

En cas de sinistre, l'agriculteur devra mobiliser d'autres solutions pour nourrir son troupeau ou couvrir son reste à charge avec des stocks, de l'épargne de précaution ou de l'emprunt. Définir une stratégie suppose d'être clair sur sa situation et sur ses priorités.

La formation doit donc aider l'agriculteur à pouvoir chiffrer le besoin, à déterminer le niveau de perte au-delà duquel les difficultés commencent, puis deviennent graves. Ensuite à faire l'inventaire des solutions disponibles techniques ou financières.

A partir de là, l'agriculteur pourra choisir sa stratégie :

- Faut-il privilégier l'épargne, l'emprunt ou le stock de fourrages ?
- Une assurance avec une franchise à 20 ou à 25% ? (L'écart de prix est de 40%)
- A quel niveau de prix s'assurer ?
- Comment jouer sur mon assolement ou mes ateliers pour être moins exposé ?

La formation est un levier pour aider les agriculteurs à définir leurs propres stratégies et à faire des choix éclairés.

Chrystelle LEFEUVRE, conseillère VIVEA Ouest



Vous êtes intéressés pour déposer des formations sur la réflexion stratégique intégrant un focus sur l'assurance multirisque climatique des récoltes ?

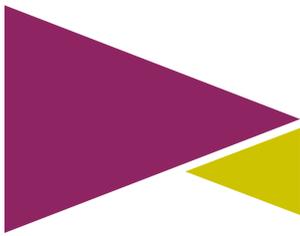


Consultez la priorité 1 de notre appel d'offres permanent

([Contenu-des-priorites-appel-doffres-permanent-2023.pdf \(vivea.fr\)](#))

ou notre Appel d'offres spécifique Sécurisation en Bretagne  
([Sécurisation des entreprises agricoles en Bretagne - VIVEA](#))





### MORBIHAN et INDRE-et-LOIRE

## Communication directe auprès des contributeurs

Depuis quelques années, nous travaillons sur le marketing de la formation. Nous avons souhaité mettre en place une expérimentation en parallèle sur 2 départements de la délégation. Ainsi, après chacune des 4 sessions d'instruction du début de l'année, nous avons envoyé un mail pour faire la promotion de quelques formations des priorités stratégiques auprès de 1900 éleveurs du **Morbihan** et 1600 céréaliers d'**Indre et Loire**.

Les règles que nous nous étions fixées :

- ◆ 4 mails de suite aux mêmes contributeurs pour augmenter l'impact,
- ◆ 3 à 5 formations mises en avant dans chaque mail (formations des priorités stratégiques),
- ◆ Au moins 2 organismes de formation différents dans chaque mail.

Nous avons donc mis en avant au total :

- ◆ 18 formations proposées par 6 organismes de formation différents pour la campagne de mailing dans l'Indre et Loire,
- ◆ 24 formations proposées par 10 différents pour la campagne de mailing dans le Morbihan

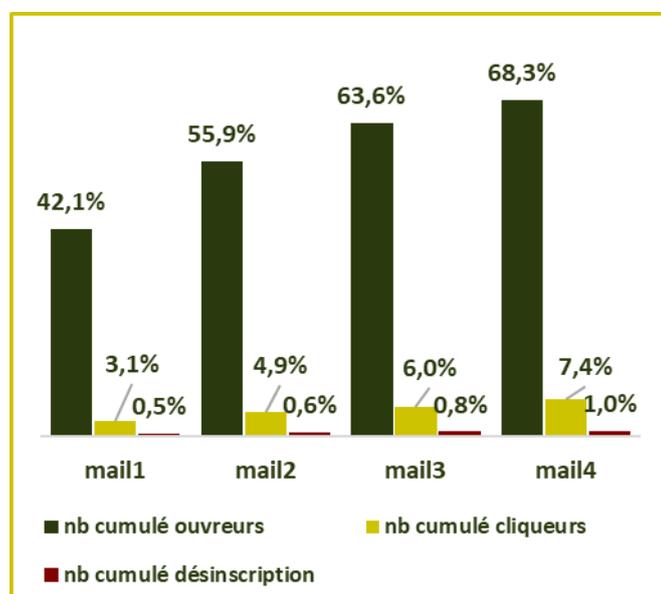
Les résultats obtenus sont très comparables dans les 2 départements et sont comparables aux autres campagnes de mailing réalisées par VIVEA.

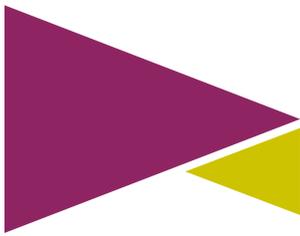
En moyenne, par campagne de mailing :

- ◆ 42% des personnes ont ouvert le mail,
- ◆ 2,4% des personnes ont cliqué sur au moins un des liens interactifs présents dans le mail,
- ◆ 0,3% des personnes se sont désinscrites.

Lorsque l'on cumule les personnes distinctes sur les 4 campagnes, nous obtenons les résultats suivants :

Il est à noter que de nombreux « clics » ont été faits sur le lien qui renvoyait vers la liste des formations de département sur notre site Internet (ce lien se trouvait à la fin du mail).





### MORBIHAN et INDRE-et-LOIRE

## Communication directe auprès des contributeurs

En complément des données statistiques fournies par le logiciel de mailing, nous avons contacté par téléphone un échantillon de stagiaires qui ont suivi les formations mises en avant dans les mailing pour avoir leur avis sur ce type de démarche.

- ◆ 65% des personnes interrogées se souviennent avoir reçu un mail,
- ◆ 100% connaissaient VIVEA avant ce mail,
- ◆ 62% des personnes trouvent cela « bien » ou « très bien ».

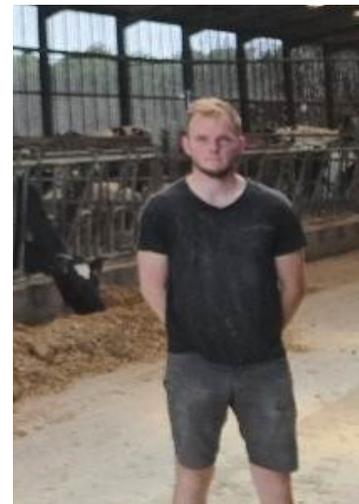
Les enseignements et ajustements à mettre en place pour les prochaines campagnes :

- ◆ 2 ou 3 mails successifs suffisent pour atteindre un taux intéressant d'ouverture cumulée,
- ◆ Il faut continuer à mettre le lien vers les formations départementales de notre site internet et peut-être même le mettre encore plus avant,
- ◆ La majorité des contributeurs sont intéressés pour recevoir ce type d'information (2 fois par an pour la majorité des répondants).

Nous allons poursuivre, voir développer ce type de communication directe au second semestre dans toute la délégation ouest.

**Si vous avez des questions et/ou des propositions sur cette démarche, n'hésitez pas à nous contacter.**

*Interview de Kilian MARTEIL  
éleveur dans le Morbihan*



### **Quelle a été votre première réaction suite à la réception de notre mailing ?**

J'ai été agréablement surpris. Vous avez présenté un panel d'offres de formation suffisamment large pour capter mon attention avec des organismes de formation diversifiés. J'avais pour projet d'équiper mes bâtiments de panneaux photovoltaïques et n'avais pas prévu à l'origine d'accompagner ce projet en me formant.

### **Est-ce que cette communication mailing a été à l'origine de votre inscription en formation ?**

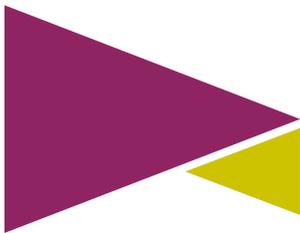
Oui tout à fait. En cliquant sur le lien dans votre mailing, j'ai pris connaissance du contenu de cette formation sur votre site Internet. Je me suis inscrit à la formation « Monter un projet photovoltaïque pour son exploitation » en utilisant le bouton pré-inscription puis je suis entré en contact avec l'organisme de formation.

### **Souhaitez-vous recevoir d'autres mailings pour prendre connaissance de l'offre formations sur votre territoire ?**

Oui je suis intéressé et tout au long de l'année si possible. Je ne suis pas adhérent à un réseau en particulier et n'ai pas connaissance des formations déployées sur mon département. La communication par VIVEA me permet un accès rapide et facile à l'offre de formation et me fait gagner du temps.

Chrystelle LEFEUVRE, conseillère VIVEA  
Julien TUESTA, conseiller VIVEA





# vive'actu

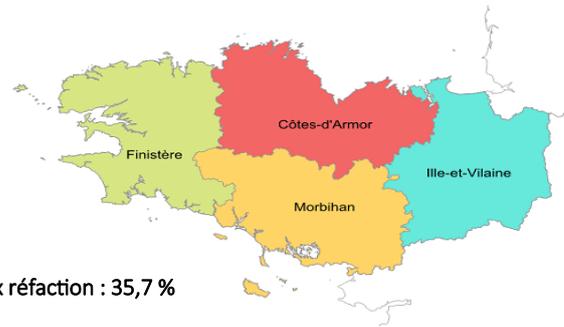
## Développement Ouest



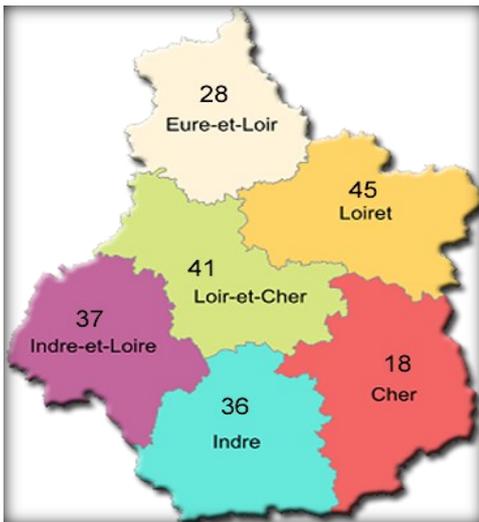
### POINT ACTIVITÉ RÉGIONS 2023

Sur dossiers réalisés ou en cours

BRETAGNE				
Début juin 2023	22	29	35	56
Dossiers	408	256	433	243
Stagiaires	3 358	2 081	3 626	1 672
H/stag	34 116	22 722	37 356	16 536



Taux réfaction : 35,7 %  
Taux annulation : 18,8 %



CENTRE-VAL DE LOIRE						
Début juin 2023	18	28	36	37	41	45
Dossiers	68	63	100	115	94	76
Stagiaires	396	405	683	892	678	598
H/stag	5 716	3 708	7 539	9 620	7 477	6 452

Taux réfaction : 33,2 %  
Taux annulation : 19,1 %

### PAYS DE LA LOIRE

Début juin 2023	44	49	53	72	85
Dossiers	282	381	309	243	244
Stagiaires	2 115	2 977	2 721	2 260	1 997
H/stag	24 418	32 062	33 576	23 564	20 641



Taux réfaction : 32,8 %  
Taux annulation : 13,1 %

Cécile DELIN, conseillère VIVEA



Directeur de la publication  
Bernadette VERDIER  
Rédaction  
VIVEA

9 rue André Brouard 49100 ANGERS Tél - 02 41 21 11 34  
e-mail : contactouest@vivea.fr - www.vivea.fr

