



Anticiper pour réussir la transmission de son exploitation

Développer des formations permettant aux participants d'anticiper le plus en amont possible la transmission d'entreprise, de patrimoine, l'accueil d'un nouvel associé ou la cessation d'activité professionnelle en abordant l'intégralité du processus.



A RETENIR

- > 14 heures de formation minimum.
- > 40 € à 42 €* de prise en charge VIVEA à l'heure/stagiaire.
- > Prix d'achat plafond de 60 € de l'heure/stagiaire.
- > Priorité 1 de l'AOP.
- > Projet AOS Transmission d'entreprise.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

SOCLE COMMUN

Permettre aux participants d'organiser leur projet de transmission, d'accueil d'un nouvel associé et/ou de cessation d'activité et se préparer au changement :

- > Identifier les étapes, les acteurs et ressources à mobiliser ;
- > Identifier les critères de réussite, les freins et leviers pour l'ensemble des personnes impliquées ;
- > Identifier les scénarii possibles, déterminer ses objectifs, en mesurer les impacts, y compris sous l'angle psycho-social (acceptation du changement, lâcher prise, transfert du pouvoir de décision...).

COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES SELON LES PROFILS

La formation doit également répondre au moins à l'un des cas suivants :

Pour les chefs d'exploitation souhaitant transmettre l'exploitation et cesser leur activité dans les meilleures conditions

- > Acquérir les bases fiscales, sociales, juridiques nécessaires ;
- > Identifier les moyens et ressources pour pérenniser l'outil de travail ;
- > Connaître les dispositifs et options de transmission de son entreprise.

Pour les cédants à la recherche de repreneurs

- > Comprendre les motivations et les besoins des candidats à la reprise ;
- > Réussir à valoriser son entreprise et la présenter efficacement.

Pour les chefs d'exploitation amenés à accueillir un nouvel associé

- > Poser un diagnostic collectif pour définir ensemble les critères d'une bonne gestion des relations juridiques et/ou économiques et humaines ;
- > Adapter l'organisation du travail pour intégrer les demandes de l'ensemble des collaborateurs ;
- > Savoir intégrer un nouvel associé, repérer tous les éléments potentiels de blocage et les ressources pour les lever.

CRITERE FACULTATIF*

RECRUTEMENT DU PUBLIC

- > Partenariat avec des prescripteurs et déploiement de moyens de communication spécifiques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

CENTRÉES SUR LES PARTICIPANTS

- > Prise en compte de leur propre situation.
- > Les impliquer au travers d'échanges



Anticiper pour réussir la transmission de son exploitation

Rédacteurs : VIVEA - Délégation Est Région Alsace

Destinataires : prestataires de formation

Date de révision : octobre 2023

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 504 500 contributeurs, dont 9 062 en Alsace. 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

Le comité territorial VIVEA Alsace souhaite la mise en œuvre d'une nouvelle offre de formation visant à développer les compétences des chefs d'exploitation afin qu'ils puissent réussir la cessation de leur activité professionnelle et la transmission de leur entreprise.

En Grand Est, le nombre d'actifs agricoles est en baisse continue sur les quinze dernières années, principalement du fait d'une réduction du nombre d'exploitants. Selon Agreste et la MSA « *La moyenne d'âge augmente et la proportion d'exploitants de plus de 55 ans, amenés pour la majorité à prendre leur retraite dans les dix années à venir, est passée de 29 % à 39 %. [...] Selon une projection à dix ans et sur la base des dynamiques actuelles, plus de 19 000 exploitants du Grand Est vont arrêter leur activité entre le 1er janvier 2019 et le 1er janvier 2029, soit un exploitant sur deux* »¹.

Les données de VIVEA concernant ses contributeurs en Alsace, confirment cette tendance avec une population de 55 ans et plus représentant désormais près de 37 % du total, soit plus de 3 400 personnes en 2021. Ce public accède moins à la formation professionnelle continue que les plus jeunes (9,6 % pour une moyenne alsacienne de 12,9 %) mais ces bénéficiaires ne se distinguent guère de leurs cadets quant à la nature des formations suivies (principalement Certiphyto, création de valeur ou préservation de l'environnement).

L'offre de formation actuelle dédiée à la transmission reste marginale et se limite à la question du patrimoine. Contrairement à d'autres territoires, les approches plus globales liées à la transmission de son entreprise ou à l'anticipation de sa cessation d'activité sont absentes de l'offre de formation alsacienne.

En complément des accompagnements individuels existants, une offre collective adaptée, permettrait de mobiliser un public plus large, de lui donner les moyens d'anticiper les changements et de définir un plan d'action adapté à ses préoccupations particulières.

¹ AGRESTE La population des exploitants agricoles du Grand Est : état des lieux, évolution et prospective (2021)



L'objectif général de l'appel d'offre

L'objectif de cet appel d'offre est de développer des formations permettant aux participants d'anticiper le plus en amont possible la transmission d'entreprise, de patrimoine, l'accueil d'un nouvel associé ou la cessation d'activité professionnelle en abordant l'intégralité du processus.

2. Propositions attendues

Le public

Contributeurs VIVEA d'Alsace, particulièrement tout chef d'entreprise agricole :

- ▶ Préparant son départ en retraite ;
- ▶ Âgé de plus de 50 ans s'interrogeant sur le devenir de son exploitation ou réfléchissant à la transmission de son entreprise avec ou sans repreneur ;
- ▶ Concerné par le remplacement d'un associé et/ou l'arrivée d'un nouvel installé.

Mais aussi tout contributeur VIVEA partie prenante lors d'une cessation d'activité ou de la transmission d'une exploitation.

Le recrutement du public

Pour assurer le recrutement, le partenariat avec des prescripteurs et le déploiement de moyens de communication spécifiques permettant la mobilisation du public (mailing, articles de presse, flyers, réunions d'information) sont fortement recommandés.

Pour être valorisées financièrement de +2€ / h / stagiaire, les modalités de mobilisation du public proposées et la nature du partenariat doivent être précisées dans la demande de financement dans la partie « *public visé et zone géographique* » et reposer à minima sur l'implication d'un partenaire prescripteur de la formation différent du prestataire.

Le périmètre géographique

Alsace



Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants :

Socle commun	<p>D'organiser leur projet de transmission, d'accueil d'un nouvel associé et/ou de cessation d'activité et se préparer au changement :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Identifier les étapes, les acteurs et ressources à mobiliser ; ▶ Identifier les critères de réussite, les freins et leviers pour l'ensemble des personnes impliquées ; ▶ Identifier les scénarii possibles, déterminer ses objectifs, en mesurer les impacts, y compris sous l'angle psycho-social (acceptation du changement, lâcher prise, transfert du pouvoir de décision...).
---------------------	--

La formation doit également répondre au moins à l'un des cas suivants :

Compétences spécifiques selon les profils	Pour les chefs d'exploitation souhaitant transmettre l'exploitation et cesser leur activité dans les meilleures conditions	Pour les cédants à la recherche de repreneurs	Pour les chefs d'exploitation amenés à accueillir un nouvel associé
	<ul style="list-style-type: none"> . Acquérir les bases fiscales, sociales, juridiques nécessaires pour conduire le projet ; . Identifier les moyens et ressources pour pérenniser l'outil de travail ; . Connaître les dispositifs et options de transmission de son entreprise (en mesurer les conséquences, raisonner ses choix). 	<ul style="list-style-type: none"> . Comprendre les motivations et les besoins des candidats à la reprise ; . Réussir à valoriser son entreprise et la présenter efficacement (communiquer, négocier...). 	<ul style="list-style-type: none"> . Poser un diagnostic collectif pour définir ensemble les critères d'une bonne gestion des relations juridiques et/ou économiques et humaines ; . Adapter l'organisation du travail pour intégrer les demandes de l'ensemble des collaborateurs (nature des activités, charge de travail, qualité de vie...) ; . Savoir intégrer un nouvel associé, repérer tous les éléments potentiels de blocage et les ressources pour les lever.

Les modalités pédagogiques

Pour ces actions de formation, il est préconisé de mettre en œuvre des modalités pédagogiques centrées sur les participants afin de :

- ▶ Faire travailler les agriculteurs et agricultrices sur leur propre situation, notamment par la mise en œuvre de transferts des acquis ou d'accompagnements individualisés ;
- ▶ Impliquer les agriculteurs dans la formation au travers d'échanges.

La durée de la formation

La durée minimum doit être de 14 heures.

La période de réalisation

La période de validé du présent appel d'offre spécifique s'étend de la session d'instruction de mars 2023 à celle de décembre 2026.



3. Sélection

Les critères de sélection

- ▶ L'adéquation aux objectifs de formation
- ▶ Le prix (coût TTC heure /stagiaire)
- ▶ L'adéquation au public visé.
- ▶ Les moyens de mobilisation des stagiaires
- ▶ Les modalités pédagogiques proposées
- ▶ La pertinence des moyens d'évaluation

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 60 € TTC par heure/stagiaire **La prise en charge plafond de VIVEA est fixée à 40 € TTC par heure/stagiaire.**

La valorisation financière liée à la Politique Qualité Formation VIVEA peut s'appliquer sur les actions de formation relevant de cet appel d'offre.

Ce prix d'achat et cette prise en charge pourront varier de **+ 2 € de l'heure/stagiaire** selon la présence du critère suivant dans la proposition de formation :

- ▶ Les modalités spécifiques de mobilisation des stagiaires partenariales

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

Cas de l'accompagnement individualisé

VIVEA peut prendre en charge selon les critères définis dans le guide des modalités de formation l'accompagnement individualisé aux conditions suivantes :

- Le montant **des temps d'accompagnement individualisé** et des temps de formation en collectif est à différencier ;
- Le montant maximum de prise en charge par VIVEA pour les temps d'accompagnement individuel est précisé dans la grille de prise en charge publiée sur vivea.fr.

Cas des formations mixtes digitales (FMD)

VIVEA peut prendre en charge selon les critères définis dans le guide des modalités de formation les formations mixtes digitales aux conditions suivantes :

- Le financement **des temps en distanciel des FMD** et des temps de formation présentiel est à différencier ;
- Le montant maximum de prise en charge par VIVEA pour les temps en distanciel est précisé dans la grille de prise en charge publiée sur vivea.fr.



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 priorité « **P1 – Conforter la position du chef d'entreprise** » de l'appel d'offre permanent du comité R044 Grand Est
- ▶ en cochant l'Appel d'offre spécifique intitulé « **(R) AOS Transmission d'entreprise** »

Pour en savoir plus sur cet appel d'offre spécifique, vous pouvez contacter :
Michel CORBIN – Conseiller VIVEA – 06 75 66 49 11 - m.corbin@vivea.fr