

PROAGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN



Certification CREA

Création ou Reprise d'une Entreprise Agricole



Futur agriculteur:

- Acquérir des compétences
- Développer des aptitudes
- Préciser son projet
- **Obtenir une certification reconnue par l'Etat**

Un parcours de formation sur mesure pour bâtir votre projet d'installation : la Certification CREA

Vous vous préparez à **devenir agriculteur**. Au-delà de la conduite technique de vos productions, vous allez **diriger une entreprise agricole** et devez mobiliser de nombreuses **compétences** pour être un **chef d'entreprise** efficace et reconnu.

- sécuriser les étapes de votre installation
- comprendre et choisir la forme juridique adaptée
- analyser les différents facteurs internes ou externes qui influencent votre activité afin de mettre en place les mesures pour prévenir les risques du projet.

Une Certification reconnue par l'Etat pour valider toutes les compétences indispensables à tout chef d'entreprise agricole

Avec la certification CREA, la Chambre d'agriculture des Pays de la Loire vous propose un parcours personnalisé pour :

- détecter vos besoins de formation, en fonction de votre cursus et de votre projet, en vue de suivre les modules qui vous sont nécessaires
- renforcer vos compétences indispensables à la conduite de votre entreprise
- évaluer vos acquis pour vous assurer d'avoir toutes les cartes en main
- Valoriser votre projet auprès de vos futurs partenaires (cédants, banques, clients...)

« Aujourd'hui,
Je choisis de devenir
agriculteur »

A l'issue de votre parcours de formation, 3 évaluations viendront valider les compétences acquises.



- un questionnaire en ligne, à remplir en autonomie pour évaluer vos connaissances. taux de réussite fixé à 70%.



- une étude de cas, appliquée à votre projet, composée d'une trame à compléter avec vos propres données. taux de réussite fixé à 70%



- une présentation orale de votre projet.
 - Partie technico-économique - taux de réussite fixé à 70%
 - Spécialité « Vendre ses produits en circuits court » (si concerné) - taux de réussite fixé à 70%
 - Spécialité « S'associer pour créer ou reprendre une entreprise » (si concerné) – taux de réussite fixé à 70%

L'obtention de la certification CREA se base sur l'obtention d'un taux de réussite a minima de 70% pour chaque évaluation, comme détaillé ci-dessus. Une attestation de fin de formation vous sera transmise, ainsi que le Certificat CREA si obtenu.

SÉCURISER MON PROJET

Analyser le contexte de ma future exploitation et argumenter mes choix d'entreprise (M11)

2 jours – Région Pays de la Loire

Objectifs: *Acquérir des repères, outils, méthodes pour analyser un système d'exploitation et sa rentabilité*

Contenu

- Les forces et faiblesses/atouts contraintes de l'exploitation reprise
- Les principaux indicateurs et ratios de rentabilité d'une entreprise
- Les différentes méthodes d'évaluation d'une entreprise.

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe

Intervenants internes

Conseiller installation, conseiller d'entreprise

Renforcer mes décisions et comprendre ma responsabilité de chef d'entreprise (M12)

2 jours – Région Pays de la Loire

Objectifs: *identifier les principaux risques d'un projet et les leviers pour les sécuriser*

Contenu

- les statuts juridiques des personnes et leurs conséquences sur l'entreprise
- les sources de financement et les garanties
- sécurisation de mon projet sous l'angle de l'accès au foncier
- les risques inhérents à une activité agricole (humains, techniques, climatiques...) et leur prévention
- les solutions de remplacement en cas d'accident ou maladie.

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe

Intervenants internes

Conseiller installation, conseiller d'entreprise,

Intervenants externes

Juriste, banquier, conseiller prévention MSA, conseiller en assurance

CLÉS DE GESTION DE L'ENTREPRISE

Analyser et interpréter ses résultats de gestion (M21)

2 jours – Maine et Loire, Mayenne

Objectifs: *Interpréter les résultats comptables et quelques ratios financiers pour mieux gérer mon entreprise et anticiper*

Contenu

- Produits, charges de structures, charges opérationnelles
- La marge brute globale, l'EBE et son utilisation
- Les amortissements, les annuités d'emprunts
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le bilan: fonds de roulement, ratios économiques et financiers
- Les chiffres clés d'un résultat comptables.

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe, exercices pratiques

Intervenants internes

Conseiller d'entreprise

Fiscalité agricole et cotisations sociales: les bases utiles pour mon installation (M22)

1 jour – Maine et Loire, Mayenne

Objectifs: Choisir mon régime fiscal et social, et connaître le principe de la TVA

Contenu

- TVA : principe et fonctionnement
- Le régime fiscal à l'installation
- Le calcul d'impôt: foyer fiscal, catégories de revenus, seuil d'imposition et progressivité
- Les prestations sociales, les cotisations et contributions sociales: taux, assiettes, exonérations JA
- Les points retraites

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe, exercices pratiques

Intervenants internes

Conseiller d'entreprise

Budget de trésorerie: un outil de pilotage indispensable pour mon entreprise (M23)

1 jour ou 2 demi-journées à distance (classes virtuelles) – Région Pays de la Loire

Objectifs: Etablir un prévisionnel mensuel de trésorerie et optimiser sa gestion

Contenu

- Définition et utilité d'un budget de trésorerie
- Les flux de trésorerie
- Les enjeux d'une bonne gestion des déficits et excédents
- Calcul de l'efficacité économique
- Analyse de la marge de sécurité
- Les leviers mobilisables pour limiter les période de déficit de trésorerie

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuel, réalisation d'un budget de trésorerie personnalisé

Intervenants internes

Conseiller d'entreprise

Intervenants externes

Conseiller bancaire

Oser négocier, sensibilisation à la posture commerciale (M24)

1 jour – Mayenne

Objectifs: Etre plus à l'aise dans la posture commerciale lors de négociations du quotidien ou de plus grande ampleur

Contenu

- Les étapes logiques du processus de négociation
- Les éléments qui interfèrent dans le processus d'achat
- Les étapes d'un entretien de négociation commerciale réussi
- Outils de négociation

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuel, mise en situation, construction d'un plan d'action

Intervenants internes

Conseiller d'entreprise

COMPREHENSION DES CHIFFRES DE MON PROJET

Piloter mes ateliers techniques (volailles/porcs/viande bovine/lait) (M31)

1 jour – Mayenne, Sarthe

Objectifs: Calculer et analyser la marge brute de mon atelier animal en m'assurant de la cohérence des hypothèses techniques retenues

Contenu

- Diagnostic d'un atelier animal
- Les éléments constitutifs de la marge brute: produits bruts, charges opérationnelles, charges fixes
- Méthode de calcul de la marge brute
- Hypothèses techniques, coûts alimentaires, frais d'élevages
- Incidences sur la marge brute des variations des hypothèses techniques, de la conjoncture
- Leviers d'optimisation

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe, exercices pratiques

Intervenants internes

Conseiller spécialisé lait, viande bovine, volaille ou porc selon la thématique choisie

Chiffrer mon projet (M32)

2 à 3 jours selon la production – Région Pays de la Loire

Objectifs: Comprendre la logique de construction d'une étude économique et financière (de la donnée technique aux critères comptables). Mesurer l'incidence des choix techniques, économiques et financier sur un projet. Porter un regard critique sur une étude économique.

Contenu

- Rappels des notions clés de la gestion d'entreprise (bilan, compte de résultats, marges, EBE, marge de sécurité, ratios d'analyse de gestion)
- Les hypothèses de construction du projet
- Méthodologie de chiffrage d'un projet (investissements, valeur de reprise, financement, indicateurs technico-économiques, cohérence des résultats)

Méthodes pédagogiques

Alternance de séquences collectives et travaux individuels sur le projet d'installation, travaux de groupe, exercices pratiques

Intervenants internes

Conseiller d'entreprise

ENJEUX SANITAIRES ET ENVIRONNEMENTAUX

Gestion des risques sanitaires (bovins lait et viande) (M41)

1 jour – Mayenne, Sarthe

Objectifs: Prendre conscience des risques sanitaires à l'installation et connaître les mesures préventives à respecter. Assurer le bon suivi sanitaire du troupeau. Savoir détecter un animal malade

Contenu

- Les bases réglementaires et les outils d'identification de mon cheptel
- Les différentes maladies et les moyens de les prévenir
- Les règles de sécurité sanitaire
- Moyens de prévention des risques liés aux achats
- Règles de bonne utilisation du médicament vétérinaire, l'antibiorésistance
- Le carnet sanitaire
- Les bases du comportement bovin pour adapter son système de contention
- Grands principes de l'examen du bovin malade

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels

Intervenants externes

Conseillers GDS, EDE et vétérinaire

Situer mon projet vis-à-vis des enjeux environnementaux (M42)

1 jour – Mayenne, Sarthe

Objectifs: Connaître les principaux enjeux environnementaux. Connaître les principales règles environnementales et en mesurer les impacts sur mon projet

Contenu

- La conditionnalité de la PAC
- la réglementation liée à l'utilisation des produits phytosanitaires, la Directive Nitrates
- les documents d'urbanisme/le permis de construire
- la réglementation liée à l'implantation de bâtiments
- la prévention du risque d'incendie
- le stockage des effluents, leur traitement et la mise aux normes des bâtiments d'élevage
- PCAE : les conditions d'accès, les investissements éligibles, les aides

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels

Intervenants internes

Conseiller agronomie, conseiller bâtiment

INSTALLATION EN SOCIETE

S'installer en société, fonctionnement et communication (M51)

2 jours – Région Pays de la Loire

Objectifs: *S'approprier les conditions de réussite d'une association et définir nos règles de fonctionnement*

Contenu

- Le projet commun sociétaire, objectifs et attentes
- Le règlement intérieur : la gestion des responsabilités extérieures, du temps de travail, des congés et week-end, le partage des tâches et des responsabilités
- Les règles de partage du résultat, l'évolution des comptes associés et les risques inhérents
- Les clés pour bien communiquer

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels. Mises en situation.

Intervenants internes

Conseillers spécialisé en relation humaines

La participation de tous les associés est souhaitable pour ce module. Il est indispensable qu'au moins un associé accompagne le futur associé.

Règles juridiques et de gestion spécifiques aux sociétés (M52)

1 jour – Mayenne, Sarthe

Objectifs: *Identifier les particularités juridiques, fiscales et sociales de mon projet d'installation en société*

Contenu

- Les différents types de société (objets, nombre d'associés, statut des membres de la famille, nombre de salariés...) : leurs avantages, leurs limites
- Les principaux droits et les responsabilités des associés
- Evaluation du capital social, la valeur de la part sociale
- Le fonctionnement des comptes courants d'associés.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels

Intervenants externes

Juriste

COMMERCIALISATION EN CIRCUITS COURTS

Se lancer dans la vente directe (M61)

3 jours – Région Pays de la Loire

Objectifs: Maîtriser les techniques commerciales pour les circuits de proximité. Repérer les grands axes réglementaires liés à son projet

Contenu

- La réglementation sanitaire, sociale, fiscale, juridique et commerciale
- Les principes et les supports d'une stratégie commerciale efficace
- La rentabilité d'un projet de vente directe

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels. Exercices sur cas concrets

Intervenants internes

Conseiller spécialisé en circuits courts

Réaliser son étude de marché (M62)

2,5 jours en présentiel + 2 h sur plateforme ou 100 % à distance 2 jours +2 h (classes virtuelle+ plateforme) – Région Pays de la Loire

Objectifs: S'assurer de l'adéquation entre les besoins du marché et une offre de produits ou services en circuits courts pour vérifier la faisabilité d'un projet d'installation en diversification

Contenu

- Enjeux et étapes d'une étude de marché
- Concepts de service/produit/image
- Informations de consommation des acheteurs
- Analyse de l'offre concurrentielle de ses produits
- Questionnaire d'enquête client
- Politique marketing
- Zone de chalandise
- Plan de communication
- Plan d'action pour mettre en œuvre l'étude de marché

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de séquences collectives et travaux individuels, étude de cas concrets des participants
Pour les modules à distance, mise à disposition de ressources et d'exercices sur une plateforme et classes virtuelles

Intervenants internes

Conseiller spécialisé en circuits courts

VALIDATION DES COMPETENCES

Quiz en ligne / étude de cas concret / Présentation orale

3 modalités d'évaluation complémentaires – Région Pays de la Loire

Objectifs: Evaluer les compétences de futur créateur/repreneur d'entreprise agricole - obtenir la Certification CREA

Contenu

- Quiz en ligne / juridique, fiscalité, social, risques et prévention, acteurs socio-économiques
- Etude de cas concret / réglementation du territoire, organisation et charge de travail
- Présentation orale / indicateurs de pilotage, chiffrage, circuits courts, installation sociétaire

Méthodes pédagogiques

En se basant sur votre projet d'installation:
Quiz: 32 questions
Etude de cas concret: trame à compléter
Présentation orale: 15 minutes de présentations devant un jury + 10 minutes par spécialité

Jury

Conseillers chambre d'agriculture, professionnels de l'agriculture

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Public et pré-requis

Les formations installation s'adressent en priorité aux futurs installés, selon les préconisations réalisées durant leur entretien " Plan de Professionnalisation Personnalisé "(PPP). Le délai d'accès aux formations est de six mois en moyenne à partir du rendez-vous PPP.

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour étudier les possibilités de suivre la formation.

Pour plus d'informations : <https://extranet-pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr/se-former/se-former-au-quotidien/developpement-de-laccessibilite/>

Méthodes pédagogiques

La participation active des stagiaires et les échanges au sein du groupe sont les bases de nos méthodes pédagogiques. Au-delà des apports théoriques, et en fonction des sujets abordés, différentes techniques vous sont proposées : études de cas, exercices individuels ou collectifs, échanges de pratiques, témoignages, visites. Tous les intervenants et responsables de stage sont des formateurs qualifiés de la Chambre régionale d'agriculture des Pays de la Loire sauf spécification contraire.

Modalités d'évaluation

La Certification CREA est délivrée sur la base de 3 modalités d'évaluations à l'issue de la réalisation des modules de formations:

- un questionnaire en ligne concernant des connaissances spécifiques relatives à la création reprise d'entreprise (juridique, social, risques et prévention, acteurs socio-économiques)
- une étude de cas concret basée sur votre projet d'installation et plus particulièrement sur l'intégration du projet dans le territoire et l'organisation du travail
- une présentation orale de votre projet de création reprise d'entreprise plus spécifiquement sur la partie technico économique

Afin d'accompagner les stagiaires dans la réussite de cette certification, une évaluation des acquis sera réalisée lors de chaque module par le formateur.

Conditions financières

Le tarif global de la certification CREA est de 5 635 € TTC (frais d'examen inclus). Une tarification personnalisée vous sera proposée en fonction des modules de formations choisis.

Cette formation est finançable via votre Compte Personnel de Formation (CPF). Si vous ne disposez pas de suffisamment de droits, différents organismes (selon votre statut) peuvent vous apporter un complément financier (abondement).

Lors de votre inscription un accompagnement sur les possibilités de financement vous sera proposé.

Inscription

Un bulletin de préinscription est à compléter en fonction des modules retenus et à retourner signé auprès de la Chambre d'agriculture des Pays de la Loire.

La demande d'inscription et de financement est à réaliser obligatoirement en ligne, via <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

Après validation définitive de votre inscription, un calendrier détaillé de votre parcours de formation CREA vous sera transmis.

Horaires : 9 h 00 - 17 h 00 sauf le module "S'installer en société : fonctionnement et communication" : 9 h 30 - 17 h 30

Lieux : antennes départementales ou locales de la Chambre d'agriculture Pays de la Loire
Les frais de repas et les déplacements sont à la charge du participant.

Rétractation

Lors de la confirmation de votre demande d'inscription, vous disposez d'un délai de 14 jours ouvrés pour vous rétracter. À l'expiration du délai de rétractation, vous êtes considéré comme inscrit et votre place est réservée. Vous êtes dès lors tenu de participer à la formation.

Toute annulation d'inscription **intervenant plus de 7 jours ouvrés** avant la date de début de la première formation est possible sans justificatif, ni application de frais d'annulation.

Toute annulation d'inscription **intervenant moins de 7 jours ouvrés** avant la date de début de la première formation, et en dehors du délai de rétractation, donne lieu à des frais d'annulation égaux à 100 % du prix de la formation indiquée sur la commande.

Retrouvez l'ensemble des conditions générales sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-public/conditions-generales-dutilisation>

Annulation

Nous nous réservons la possibilité d'annuler ou de reporter à une date ultérieure toute formation, notamment si le nombre de participants est insuffisant. Le stagiaire est informé de toute annulation ou report par voie de notification sur l'application mobile mon compte formation ainsi que par mail.

CONTACTS PRE-INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Pour tous renseignements complémentaires relatifs à vos démarches d'inscription, à votre entrée en formation, ou toute autre demande n'hésitez pas à contacter l'assistante CREA référente de votre département d'inscription.

Loire-Atlantique

Rue Pierre-Adolphe Bobierre
La Géraudière - 44939 NANTES
02 53 46 62 39
marine.leport@pl.chambagri.fr

Maine-et-Loire

14 avenue Jean Joxé
CS 80646 - 49006 ANGERS cedex 01
02 41 96 76 56
melissa.moreau@pl.chambagri.fr

Mayenne

Parc technopole
Rue Albert Einstein - Changé
BP 36160 - 53061 LAVAL cedex 09
02 43 67 37 08
martine.duroy@pl.chambagri.fr

Sarthe

15 rue Jean Grémillon
CS 21312 - 72013 LE MANS cedex 02
02 43 29 24 44
sabrina.beury@pl.chambagri.fr

Vendée

21 boulevard Réaumur
85013 LA ROCHE-SUR-YON
02 51 36 82 43
stephanie.ferre@pl.chambagri.fr



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
PAYS DE LA LOIRE

Siège social

9 rue André Brouard
CS 70510
49105 ANGERS cedex 02
+ 33 (0)2 41 18 60 00
accueil@pl.chambagri.fr

www.pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr

www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr

www.efea-formation.fr

NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ



Contribuer à la vitalité de l'agriculture et des territoires de demain.

1



Développer avec nos clients des solutions innovantes au regard du monde agricole et de leurs besoins.

2



S'engager à accompagner nos clients de façon personnalisée avec nos équipes pluridisciplinaires expertes.

3



Proposer des services créateurs de valeurs.

4

5



Construire une relation durable et de confiance.



UN CONSEIL PHYTOPHARMACEUTIQUE
NEUTRE ET OBJECTIF !
AGRÉÉ PAR LE MINISTÈRE
EN CHARGE DE L'AGRICULTURE,
SOUS LE NUMÉRO IF01762

1992

Stagiaires formés
en 2020 !

7,8/10

C'est la note moyenne de
satisfaction globale donnée
par les participants à l'issue
des formations

96%

des participants
indiquent que la
formation a répondu à
leurs attentes

ENGAGEMENT
DE SERVICE

SERVICES AUX AGRICULTEURS
ET ACTEURS DES TERRITOIRES
REF. 221

AFNOR CERTIFICATION

www.afnor.org
Liste des sites certifiés et
de nos engagements sur
www.chambres-agriculture.fr


AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
FRANCS DE LA LOIRE

Vous pouvez demander les indicateurs pour une formation précise en contactant le service formation dont les coordonnées sont au verso de cette page.

BULLETIN DE PREINSCRIPTION

Certification Création ou Reprise d'une Entreprise Agricole



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
PAYS DE LA LOIRE

Ce bulletin de pré-inscription est à remettre à votre conseiller installation ou à transmettre à l'assistante CREA référente de votre département. Il ne se substitue pas aux démarches d'inscription nécessaire via <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

NOM:..... PRENOM:.....

Date de naissance:/...../.....

Département: Tél: Mail:.....

Financement envisagé : CPF VIVEA (sous conditions) autre

choix	Module	Dépt	Dates
<input type="checkbox"/>	Analyser le contexte de ma future exploitation et argumenter mes choix d'entreprise (M11)		
<input type="checkbox"/>	Renforcer mes décisions et comprendre ma responsabilité de chef d'entreprise (M12)		
<input type="checkbox"/>	Analyser et interpréter ses résultats de gestion (M21)		
<input type="checkbox"/>	Fiscalité agricole et cotisations sociales: les bases utiles pour mon installation (M22)		
<input type="checkbox"/>	Budget de trésorerie: un outil de pilotage indispensable pour mon entreprise (M23)		
<input type="checkbox"/>	Oser négocier, sensibilisation à la posture commerciales (M24)		
<input type="checkbox"/>	Piloter mes ateliers techniques (volailles/porcs/viande bovine/lait) (M31)		
<input type="checkbox"/>	Chiffrer mon projet (M32)		
<input type="checkbox"/>	Gestion des risques sanitaires (bovins lait et viande) (M41)		
<input type="checkbox"/>	Situer mon projet vis-à-vis des enjeux environnementaux (M42)		
<input type="checkbox"/>	S'installer en société, fonctionnement et communication (M51) Noms des associés:		
<input type="checkbox"/>	Règles juridiques et de gestion spécifiques aux sociétés (M52)		
<input type="checkbox"/>	Se lancer dans la vente directe (M61)		
<input type="checkbox"/>	Réaliser son étude de marché (M62)		
<input type="checkbox"/>	Présentation Orale CREA		

Commentaires:

Signature Porteur de projet

Signature Conseiller Installation

Fait à:..... Le :