



FORMATION CONTINUE

« Le producteur est un homme de terrain et doit apprendre par le terrain »

Dans le cadre des travaux du Collège, les Producteurs ont identifié la formation continue comme une priorité importante d'amélioration du secteur. Suite à une enquête menée auprès des Producteurs au sein du Collège, il ressort que, malgré la volonté de passer à des canaux d'information plus modernes, la majorité des producteurs estime être informé de l'offre de formation. Il ressort également que les formations liées à la diversification ainsi qu'aux matières très concrètes (technico-économiques) sont les plus intéressantes et que la distance à parcourir est souvent un frein vis-à-vis de l'envie d'apprendre.

C. Daniaux et E. Grosjean, Collège des Producteurs



Comment trouver les meilleures voies pour transformer l'envie d'apprendre en améliorations concrètes des performances de l'exploitation ? C'est sur cette base que 40 producteurs représentants effectifs ou suppléants au Collège des Producteurs ont donné leurs avis sur les pistes d'amélioration de la formation continue.

Visibilité de l'offre en formation continue et canaux d'information

Globalement, les producteurs estiment être informés de l'offre de formation (64 % d'entre eux) mais ils ne sont pas satisfaits de la visibilité actuellement donnée à cette offre ni des canaux d'information utilisés (seuls 12 % de satisfaits).

Les canaux d'information que le producteur souhaiterait voir privilégiés à l'avenir sont prioritairement le mail, suivi du SMS et du papier (presse et/ou courrier). C'est pour la voie « SMS » que cette différence « ce qui existe / ce que je souhaite » est la plus marquée.

Canaux de visibilité actuels

	actuel	désiré
	"Aujourd'hui, j'ai connaissance de l'offre en formation via..."	"Demain, je souhaiterais avoir connaissance de l'offre en formation via..."
mail	65%	73%
bouche à oreille	25%	13%
papier (presse et/ou courrier)	78%	45%
internet	23%	40%
SMS	3%	45%
newsletter	0%	20%

Attractivité de l'offre en formation continue

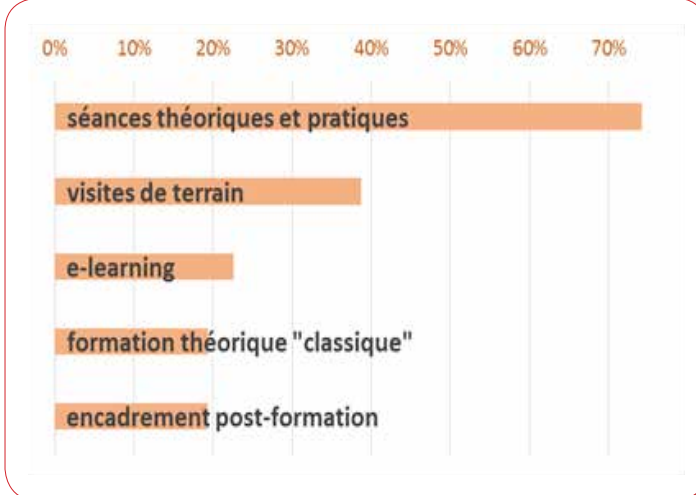
Selon les producteurs, l'attractivité de l'offre de formation passe notamment par :

- une orientation davantage concrète des formations données. Il est souhaité que les formations soient davantage **axées sur le terrain** (visites d'exploitation, démonstrations, accompagnées d'éléments d'ordre économiques). Il est également suggéré que la forme théorique

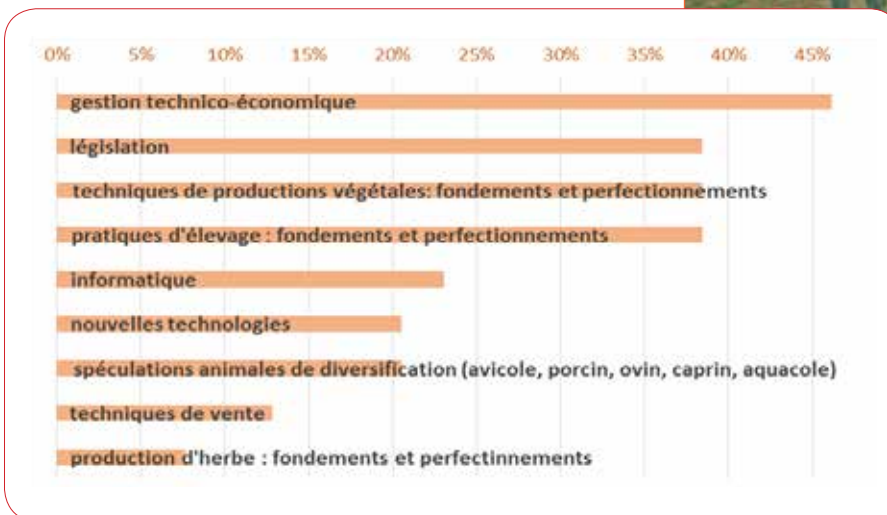
puisse évoluer vers une forme plus motivante, comme par exemple à travers des ateliers de travail et des échanges entre producteurs.

- des services offerts « près de chez soi », concentrés pendant la saison morte, organisés selon des périodes de ½ journée ou des plages horaires adaptées à la spéculation (en soirée/ ou de 10 à 15 h / ou le WE) afin de faire face au manque de temps préoccupant plus de 30 % des producteurs.

Principales formes de formation continue attendues (en % de producteurs)



- une offre plus forte sur les **domaines suivants** :



Les formations ayant un ancrage avec le terrain sont davantage plébiscitées par les producteurs

Un avis ou un commentaire sur le sujet ?

N'hésitez pas à nous contacter à : info.socopro@collegedesproducteurs.be.

Des bonnes idées	Des points à creuser
<p>Des producteurs jugent motivant de pouvoir comparer leur situation par rapport à un référentiel de producteurs dans le cadre d'une problématique exposée. Est par exemple cité l'exemple des différentes composantes du revenu (« où suis-je mauvais », « où suis-je bon ») dans le cadre d'une formation relative à la gestion de l'exploitation.</p> <p>Pour un meilleur apport des visites de terrain, il serait intéressant de développer un réseau d'exploitations de référence.</p>	<p>Il est émis l'idée d'avoir une offre en formation personnalisée ainsi qu'un suivi particulier post-formation pour s'assurer de la bonne mise en œuvre des notions / techniques apprises lors de la formation.</p> <p>Dans le cadre de certains sujets comme la comptabilité ou la gestion, la formation continue devrait davantage être envisagée dans le sens « apprendre à se faire conseiller » (comment, pour quoi, par qui).</p> <p>Un intérêt est marqué pour les « nouvelles technologies » afin de gagner du temps et des revenus.</p>



Le SMS, un moyen de toucher le producteur qui est encore mal exploité