



Structurer son offre pour un retour optimisé de la valeur ajoutée

Rédacteurs : VIVEA - Délégation Sud Est – Région Auvergne Rhône Alpes

Destinataires : prestataires de formation

Date de création : Octobre 2020

Date de révision : Octobre 2021

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 547 000 contributeurs. 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

Les crises conjoncturelles et structurelles successives amplifient la volatilité des marchés, la fluctuation des prix et peuvent compromettre la rentabilité économique des exploitations. La crise sanitaire actuelle liée à la COVID 19 montre par exemple une forte dépendance de certaines productions à la Restauration Hors Domicile, posant entre autres aujourd'hui la question de l'écoulement des stocks. Elle a également révélé des comportements différents de la part des intermédiaires concernant la répartition de la valeur et la fébrilité de certaines stratégies de filière.

Ces derniers mois ont aussi accentué les attentes des consommateurs envers une alimentation de proximité et de qualité avec moins d'intrants leur assurant une sécurité alimentaire et la préservation de l'environnement. Les circuits de distribution locaux (vente directe, drive fermier) se sont développés. La création de collectifs d'agriculteurs et des initiatives locales comme les Projets Alimentaires Territoriaux peuvent renforcer la réponse du territoire à la demande locale. Le territoire est donc une source de compétitivité majeure pour l'entreprise agricole qui peut bénéficier de ses atouts dans l'ensemble de la chaîne de création de valeur.

Ainsi, la région Aura, quatrième région de France en termes de surface agricole, dispose d'une grande variété de terroirs et de productions agricoles. La présence de filières dynamiques, de savoir-faire, d'outils de transformation, de zones d'appellation, de labels sont décisifs dans la création de cette richesse.

Le chef d'entreprise agricole pour gagner en compétitivité, en rentabilité et garantir la pérennité de son exploitation, doit faire les bons choix stratégiques en lien avec les attentes sociétales.

Pour cela, il est indispensable qu'il connaisse son entreprise, son environnement, les nouveaux



débouchés, les acteurs pour construire des partenariats et assurer la vente de ses produits au juste prix.

Face à ces constats, la répartition équitable de la valeur ajoutée est posée comme enjeu majeur par les élus des Comités VIVEA d'Auvergne Rhône Alpes.

L'objectif général de l'appel d'offre

L'objectif général est de développer l'offre de formation pour répondre à la stratégie retenue par les élus des Comités VIVEA d'Auvergne Rhône Alpes à savoir favoriser l'implication des agriculteurs comme acteur à part entière dans la chaîne de valeur du producteur au consommateur.

2. Propositions attendues

Le public

Sont concernés par le présent appel d'offres les agricultrices et agriculteurs de la région Auvergne-Rhône-Alpes, contributrices et contributeurs, à jour de leur contribution.

Pour faciliter l'approche de cette thématique, différents publics ont été repérés par VIVEA

Public cible	Agriculteurs engagés dans des collectifs structurés à vocation économique (coopérative, association de producteurs, groupements, interprofessions, organisations de producteurs...)	Agriculteurs engagés dans un projet de structuration économique qu'il soit individuel ou collectif	Entreprises en relation directe avec le client (Agriculteurs en circuits courts, EDT, ETA, ETF et Entreprises du paysage)	Agriculteurs en simple relation avec les intermédiaires type coopérative ou négoce
---------------------	---	--	---	--

Cette approche par public permet d'identifier des sujets de préoccupation spécifiques et d'en déduire des situations professionnelles à maîtriser pour construire vos propositions de formation.



Sujets de préoccupation envisagés	<p>L'anticipation des évolutions de marché pour bien se placer dans la chaîne de valeur</p> <p>La prise de décision collective et l'adhésion des membres</p> <p>L'adaptation des productions aux choix opérés</p> <p>La négociation au sein des instances de représentation</p>	<p>La compréhension du marché et des attentes consommateurs</p> <p>La recherche de nouvelles voies de développement</p> <p>La synergie des acteurs (agriculteurs et partenaires institutionnels et locaux)</p> <p>La viabilité économique du projet</p>	<p>L'acte de vente et la fidélisation du client</p> <p>L'interrogation régulière son positionnement pour se différencier par rapport à la concurrence</p> <p>Le choix de sa stratégie de développement</p>	<p>L'acte de vente</p> <p>La négociation du prix</p>
--	---	---	--	--

Cette approche n'est pas exhaustive. La réponse à un besoin exprimé par un public non spécifié ici reste possible. Le public cible devra être précisé dans la demande de financement dans la partie « *public visé et zone géographique* ».

Le recrutement du public

S'agissant d'une thématique sur laquelle la mobilisation du public peut s'avérer difficile, **des modalités spécifiques, allant au-delà de celles pratiquées par l'organisme pour son offre de formation classiques**, sont préconisées.

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

Auvergne-Rhône-Alpes

Les objectifs de formation

Les parcours de formation proposés pourront répondre à un ou plusieurs des 3 modules suivants. Toutefois, les prérequis devront faire l'objet d'une attention particulière pour garantir au bénéficiaire une cohérence globale du parcours proposé.

Ainsi, les compétences visées dans le module 1 devront faire l'objet d'un prérequis pour participer au module 2 et les compétences visées dans le module 2 devront faire l'objet d'un prérequis pour participer au module 3. Ces prérequis pourront être vérifiés soit par la participation du stagiaire à une formation spécifique, soit par le biais d'actions de conseil ou développement. Ces éléments devront être clairement précisées dans la rubrique « public visé » de la demande de financement.

Module 1 – Analyser le positionnement de son entreprise dans la chaîne de valeur

- Elaborer la carte des acteurs économiques de ses filières et de son territoire
- Repérer et analyser les évolutions du marché et de son territoire : structuration, tendances, prix, attentes clients, projets, ...
- Etablir le diagnostic de son entreprise au regard de ces évolutions
- Identifier les enjeux et opérer des choix stratégiques

Module 2 – Définir un modèle économique

- Etablir sa proposition de valeur :
- Choisir son modèle de revenu : différenciation, low cost, domination par les coûts, avantage double
- Vérifier la cohérence avec sa structuration des coûts

Module 3 -Piloter la stratégie commerciale de l'entreprise

- Repérer et analyser les évolutions du marché et de son territoire : structuration, tendances, prix, attentes clients, projets, ...
- Elaborer son offre produit en écho à ces évolutions
- Etablir son prix de vente
- Construire une politique de communication
- Cibler les circuits de distribution adaptés

Les modalités pédagogiques

Dans le cadre des apports pédagogiques mobilisés, il conviendra de favoriser l'appropriation et **la mise en œuvre d'au moins un outil spécifique** en lien avec la thématique traitée (Ex : Analyse SWOT, Modèle Economique CANVAS, fiche d'analyse client, mix marketing ...), afin de



permettre des applications concrètes pour les stagiaires. Le ou les outils devront s'inscrire dans la démarche globale de formation et être au service d'un objectif pédagogique. D'autres outils pourront bien évidemment être mobilisés par les formateurs.

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 ».

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

La durée minimum des actions de formation attendues est de 14 h.

Les modalités d'évaluation

Des modalités d'évaluation spécifiques sont préconisées.

Elles reposeront à minima sur une **évaluation des acquis et des changements de pratiques envisagés**. Cette évaluation devra être réalisée **soit sur un temps conséquent lors de la formation (minimum 1h), soit grâce à une modalité particulière post-formation (questionnaire, entretien téléphonique...)**.

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

Les justificatifs de réalisation spécifiques

Pas de justificatifs spécifiques attendus

Les compétences des formateurs

L'encadrement pédagogique doit avoir été formé, ou démontrer une expérience justifiée en **marketing** et/ou en **stratégie économique**.

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 actions de formation devront impérativement démarrer entre le 1^{er} janvier 2022 et le 31 décembre 2022 et se terminer 31 mars 2023.



Autres critères

Sur décision du Comité VIVEA AuRA, les propositions de formation qui utiliseront des données objectivées par une structure tiers concernant les évolutions et attentes de consommateurs sur le produit ou la filière concernée pourront bénéficier d'une plus-value financière de 2 €/heure-stagiaire.

3. Sélection

Les critères de sélection

- ▶ L'adéquation aux objectifs de formation
- ▶ Le prix (coût TTC heure /stagiaire)
- ▶ Les modalités pédagogiques proposées
- ▶ Les compétences des formateurs

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 36 € 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 pour chaque critère présent dans la proposition de formation :

- ▶ Les modalités spécifiques de mobilisation des stagiaires définies dans cet appel d'offre spécifique
- ▶ Les modalités d'évaluation définies dans cet appel d'offre spécifique
- ▶ Autres critères : utilisation des données objectivées par une structure tiers concernant les évolutions et attentes de consommateurs sur le produit ou la filière concernée.

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.

Le montant maximum d'achat et de prise en charge par VIVEA pour les modules en distanciel est de 45 € 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 priorité « Création de valeur » de l'appel d'offre permanent du comité Auvergne Rhône Alpes en cochant l'Appel d'offre spécifique intitulé « Création de valeur »

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

Estelle BERNARD
Conseillère 07, 26, 38

06.08.53.91.07
e.bernard@vivea.fr

Katia RICHARD
Conseiller 01, 73, 74

06.76.97.57.85
k.richard@vivea.fr

Guitty PICHARD
Conseillère 42, 43, 69

06.72.01.48.31
g.pichard@vivea.fr

Franck PRADEL
Conseiller 03, 15, 63

06.77.15.55.95
f.pradel@vivea.fr