



Valeur Ajoutée et circuits de commercialisation

Rédacteurs : VIVEA - Délégation Sud-Est- Région Corse

Destinataires : prestataires de formation

Date de création : 10/2020

Date de révision : 10/2020

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

L'identité forte des produits Corses est un atout important pour leur commercialisation mais pas suffisant pour permettre à certains modèles agricoles de résister aux différentes crises économiques, sanitaires ou climatiques survenues ces dernières années. Les marchés réagissent rapidement à ces événements,... et la production qui les alimente doit s'adapter.

De nouveaux modes modèles agricoles émergent avec le développement de nouveaux canaux de distribution.

Certaines filières, fortement impactées par les crises successives, s'interrogent sur leur positionnement produit et leur capacité à adapter au moins partiellement l'offre à des contextes très évolutifs.

Les attentes sociétales de produits locaux sont plus marquées et questionnent la gestion des flux alimentaires et la relocalisation de certaines productions.

Dans ce contexte, le Comité VIVEA Corse souhaite que les entrepreneur-e-s agricoles et du paysage Corse soient accompagnés pour mieux choisir et faire évoluer leurs modes de commercialisations afin de capter plus de valeur ajoutée sur leurs exploitations et de sécuriser leurs revenus.

L'objectif général de l'appel d'offre

Développer une offre de formation nouvelle qui permette aux entreprises agricoles et du



paysage de :

- ▶ dégager de la valeur ajoutée sur leur entreprise en définissant une offre produits en lien avec l'évolution des marchés et les attentes des consommateurs.
- ▶ réinterroger leur modèle économique au regard de leurs choix de commercialisation afin d'être réactives pour adapter ou réorienter leur offre.

2. Propositions attendues

Le public

Agriculteurs, agricultrices et entrepreneur-e-s du Paysage Corses

Le recrutement du public

Il est préconisé pour mobiliser le public de s'appuyer sur des groupes :

- ▶ en constitution ou existants sur des territoires sur lesquels des synergies se mettent en œuvre, (programmes alimentaires territoriaux, points de vente collectifs, drives fermiers,...), filières qui se réorientent ou se développent (coopératives, AOP, ...).
- ▶ Ce partenariat doit être contractualisé.

Les modalités de mobilisation du public et de partenariat proposé devront être précisées dans la demande de financement dans la partie « *Public visé et zone géographique* ».

Le périmètre géographique

La corse

Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants de :

Choisir obligatoirement un des deux objectifs suivants :

- ▶ Analyser l'environnement de l'entreprise et positionner son offre de services ou de produits :
 - Comprendre son territoire, les territoires plus éloignés, et analyser les potentiels de consommation.
 - Identifier les typologies de clientèle, les tendances de consommation, l'intérêt d'une segmentation, les attentes clients, les produits qui fonctionnent, les outils de valorisation.
 - Analyser l'évolution des marchés, la concurrence et les opportunités, les différents circuits de commercialisation,...
 - Positionner sa proposition de valeur dans cet environnement : analyser ses forces, ses faiblesses et ses produits commercialisés.
 - Définir les perspectives d'évolution de son offre commerciale.
- ▶ Faire évoluer son modèle économique pour dégager une meilleure rentabilité :
 - Acquérir une méthode réflexive pour choisir comment créer ou renforcer la valeur de ses produits ou de futurs produits au regard des opportunités de



marché.

Cette méthode doit permettre d'analyser les composantes et l'organisation interne de l'entreprise et de repérer comment le choix de produits et de modes de commercialisation vont l'impacter.

- Maitriser l'utilisation d'outils de pilotage pour conduire cette réflexion (par ex : Business modèle CANVAS, démarche Marketing,...), prouver la rentabilité du modèle et affirmer ses choix.

Choisir obligatoirement au moins un des objectifs suivant(s) associé(s) à l'un des deux objectifs précédents :

- ▶ Raisonner économiquement la valeur d'un produit ou service : calculer un coût de production, la valeur ajoutée, fixer un prix juste et rémunérateur.
- ▶ Négocier : construire un argumentaire, pitcher, contractualiser, ...
- ▶ Impulser une stratégie collective : fédérer, animer un collectif dans la durée, l'accompagner à l'échelle des exploitations.
- ▶ Promouvoir ses produits ou le « produit collectif » et fidéliser sa clientèle.
- ▶ Exploiter tous les outils et notamment ceux du numérique pour commercialiser ses produits (internet, drive, point de vente).

Les modalités pédagogiques

Il est exigé de mettre en œuvre des méthodes pédagogiques impliquantes qui reposeront sur :

- ▶ des exigences d'outil, de démarche ou de méthodologie relatifs au thème de formation (ex : une méthode précise d'analyse des coûts de production) ;

ou

- ▶ des méthodes pédagogiques réflexives structurées permettant une prise en compte, une analyse des situations professionnelles et une implication des stagiaires (méthode de résolution de problème, Co développement, ...). Une simple demande de pédagogie participative ne suffira pas à valoriser ce critère ;

ou

- ▶ des exigences concernant des supports ou des temps de formation permettant un meilleur transfert en situation de travail.

Les modalités pédagogiques proposées devront être précisées dans la demande de financement dans la partie « *Méthodes pédagogiques et moyens matériels* ».

La durée de la formation

La durée minimum doit être de 14 heures.

Les modalités d'évaluation

Il est préconisé une évaluation des acquis reposant sur la complétude d'un document fil conducteur et d'une fiche de synthèse donnant des indications sur le positionnement produit de l'entreprise, les changements envisagés le plan d'action retenu pour faire évoluer le modèle de l'entreprise.

Les modalités d'évaluation proposées devront être précisées dans la demande de financement



dans la partie « *Critères et modalités d'évaluation des résultats* ».

Les compétences des formateurs

Il est exigé de faire appel à des formateurs et/ou formatrices spécialisé(e)s en analyse stratégique économique ou en marketing

Les noms et qualifications (fonction, expérience, formation) des formateurs mobilisés devront être précisés dans la demande de financement dans la partie « *Moyens d'encadrement* ».

La période de réalisation

Les formations devront se réaliser **entre le 01/01/2021 et le 31/03/2022 et démarrer avant le 31/12/2021.**

3. Sélection

Les critères de sélection

- ▶ L'adéquation aux objectifs de formation
- ▶ Le prix (coût TTC heure /stagiaire)
- ▶ L'adéquation au public visé.
- ▶ 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 et la prise en charge plafond des actions de formation répondant à cet appel d'offre spécifique est fixé à **36 € TTC** par heure/stagiaire.

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

La valorisation financière liée à la Politique Qualité Formation VIVEA s'applique à cet appel d'offre spécifique.

Par décision du Conseil d'administration, un stagiaire contributeur est financé par VIVEA dans la limite d'un plafond annuel de prise en charge de 2250 €. Tout excédent sera à la charge du stagiaire au titre d'une contribution stagiaire additionnelle. S'agissant d'un plafond annuel, il n'y a aucun report possible d'un exercice à l'autre. Ce plafond ne s'applique pas pour les personnes engagées dans un plan de professionnalisation personnalisé (PPP).

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 80 € TTC maximum 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.

- ▶ Pour les modules en distanciel utilisant des outils de type quizz, vidéo,... : le montant maximum d'achat et de prise en charge est de 45 € TTC par heure/stagiaire ;
- ▶ Pour les modules en distanciel utilisant des outils de type serious game, plateforme de formation (LMS), mobil learning : le montant maximum d'achat et de prise en charge est 65 € 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).

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

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 (tous les troisièmes jeudi du mois) excepté en Août du Comité



- régional Corse (R094)
- ▶ dans les priorités «P1 CONFORTER LA POSITION DU CHEF D'ENTREPRISE » et « P2 CRÉER DE LA VALEUR »
 - ▶ en cochant le projet intitulé « (R) AOS Valeur ajoutée et commercialisation »

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

Florence GIRAUD
Conseillère VIVEA pour la CORSE
06 75 66 48 89
f.giraud@vivea.fr