

APPEL D'OFFRE SPECIFIQUE – 2022

Optimiser sa commercialisation

Rédacteurs : VIVEA – Délégation NORD OUEST – Région ILE-DE-FRANCE

Destinataires(s) : Organismes de formation

Date de création : septembre 2018

Date de mise à jour : janvier 2022

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 563 000 contributeurs et contributrices, dont 8 467 en Ile-de-France. 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 Triennal (consultable sur www.vivea.fr).

L'origine de l'appel d'offre

Les chefs d'entreprises agricoles exercent leur métier dans un environnement en profonde et constante évolution. La formation est un moyen efficace pour accompagner les changements, faire face aux éventuelles menaces et se saisir des opportunités. Dans le cadre du Plan Stratégique VIVEA 2016-2020, la Priorité 2 « Compétitivité de l'entreprise », a pour enjeu de renforcer la professionnalisation des contributeurs et contributrices en matière de gestion et de recherche de la valeur ajoutée, dans un contexte de redéfinition des relations commerciales et d'évolution des attentes acheteurs-clients. Conscient de ces enjeux, le comité régional VIVEA d'Ile-de-France a entamé une réflexion s'appuyant sur le développement de formations qui permettraient aux chefs d'entreprises agricoles de définir ou redéfinir une stratégie de commercialisation.

Depuis 2015, l'offre de formation régionale en lien avec la commercialisation, le marketing, la gestion et l'analyse économique se développe : 5 stages en 2015, 8 stages en 2016 et 25 stages en 2017. Dans le cadre de son Plan de Développement de la Formation (PDFT 2018-2020), l'ambition du comité régional d'Ile-de-France est de proposer un appel d'offre spécifique dont la finalité est de développer les revenus des professionnels. Il s'agit de poursuivre les efforts engagés par les partenaires, en permettant aux chefs d'entreprises agricoles d'aller au-delà de la maîtrise des techniques de commercialisation, en étant capables de bâtir une stratégie de croissance ou de développement.

L'objectif général de l'appel d'offre

L'objectif de cet appel d'offre spécifique est de susciter l'émergence d'une offre de formation complémentaire de l'offre déjà existante, en tenant compte de la réalité de l'entreprise et de ses performances, et en visant la conquête de nouveaux marchés ou de nouvelles activités.

2. Propositions attendues

Le public

Les formations s'adresseront aux contributeurs et contributrices VIVEA de la région Ile-de-France.

L'objectif est de toucher le plus grand nombre, en identifiant les trois publics spécifiques :

- Production de matières premières : professionnels ayant une activité commerciale inter-entreprises
- Production de produits finis : professionnels ayant une activité commerciale vers des particuliers et/ou des consommateurs
- Prestations de services : professionnels ayant une activité commerciale vers des particuliers et/ou des entreprises (aménagement paysager, travaux agricoles, travaux forestiers, activités équestres)

En Ile-de-France, ces trois publics spécifiques sont répartis sur les activités suivantes :

Activité principale (base MSA 2018)	Contributeurs et contributrices en Ile-de-France
Culture de céréales et d'oléagineux	4 153
Elevage	472
Cultures et élevage associés	102
Maraîchage et arboriculture	470
Aménagement paysager	1 936
Activités équestres	771
Travaux forestiers et agricoles	70

Le recrutement du public

Il est préconisé aux organismes de formation de travailler en partenariat avec des prescripteurs et/ou partenaires afin de faciliter la mobilisation des stagiaires.

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

La région Ile-de-France

Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants de :

- 1) Réaliser une analyse économique de leur entreprise : calcul des coûts de production (charges opérationnelles, charges de structures, charges supplétives etc.), calcul des prix de revient, calcul des seuils de commercialisation, analyse du compte de résultat, analyse des soldes intermédiaires de gestion, analyse du bilan, identification des coûts fixes et coûts variables, calcul d'une marge brute, calcul d'une marge nette etc.
- 2) Bâtir une stratégie de commercialisation (voir exemples ci-dessous)
- 3) Etablir un plan d'action individuel, avec des objectifs réalistes et atteignables : élaborer un plan d'action en déterminant les changements induits sur les pratiques, sur les investissements, sur la gestion des ressources humaines et des compétences ; identifier les impacts des changements envisagés, qu'ils soient positifs ou négatifs ; grâce à l'élaboration d'indicateurs pertinents, mesurer l'impact de ces nouvelles pratiques sur le revenu et sur l'entreprise etc.

Exemples de thématiques pouvant participer à la mise en œuvre de la séance 2 – « Bâtir sa stratégie de commercialisation » :

Pour les producteurs de matières premières :

- Connaître les marchés pour optimiser ses approvisionnements et ses ventes
- Connaître et analyser les canaux de commercialisation et identifier les possibilités de croissance
- Maitriser les documents juridiques (devis, contrats commerciaux, bons de commande, conditions générales de vente etc.) et les modalités de recours
- Adopter une posture de négociateur, auprès de clients et des fournisseurs
- Mettre en place d'un système d'entrepreneuriat collectif
- Connaître et analyser les canaux de commercialisation et identifier les possibilités de croissance
- S'impliquer dans les instances territoriales pour promouvoir les projets de développement agricoles (méthanisation, compostage etc.)
- Valoriser ses productions, son savoir-faire et son terroir

Pour les producteurs de produits finis :

- Connaître les marchés pour optimiser ses approvisionnements et ses ventes
- Connaître les canaux de commercialisation et identifier les possibilités de croissance
- Maitriser les documents juridiques et les modalités de recours (devis, contrats commerciaux, bons de commande, conditions générales de vente etc.)
- Adopter une posture de négociateur, auprès de clients et des fournisseurs
- Renforcer ses techniques de vente
- Utiliser les nouveaux moyens de communication et de promotion
- Mettre en place d'un système d'entrepreneuriat collectif
- Répondre à la demande des collectivités, aux appels d'offre
- S'impliquer dans les instances territoriales pour promouvoir les projets de développement agricoles (circuits courts, vente directe etc.)
- Valoriser ses produits, son savoir-faire et son territoire

Pour les entreprises d'aménagement paysager, de travaux agricoles, de travaux forestiers :

- Connaître les marchés pour optimiser ses approvisionnements (bois, végétaux, maçonnerie, minéraux etc.)
- Développer sa posture de négociateur des fournisseurs
- Renforcer ses techniques de vente
- Mieux connaître ses produits, ses services, son expertise pour mieux les vendre et se démarquer de la concurrence
- Prospector et développer son portefeuille clients
- Utiliser les nouveaux moyens de communication et de promotion
(les méthodes de référencement, création et mise à jour de sites Internet, l'utilisation des réseaux sociaux etc.)
- Elaborer un plan marketing
- Réussir sa participation à un évènement (portes ouvertes, opération de communication, salon etc.)
- Mettre en place d'un système d'entrepreneariat collectif type GME (groupement momentané d'entreprises)
- Répondre à la demande des collectivités, aux appels d'offre
- Perfectionner la rédaction ses mémoires techniques
- Maitriser les documents juridiques et les modalités de recours
(devis, contrats commerciaux, bons de commande, conditions générales de vente etc.)
- Etudier l'opportunité de nouvelles techniques ou de nouveaux produits (entretien, création, prévention etc.)

Pour les entreprises d'activités équestres :

- Connaître les marchés pour optimiser ses approvisionnements
- Maitriser les contrats commerciaux et les conditions générales de vente pour éviter les litiges
- Prospector et développer son portefeuille de clients
- Développer et perfectionner ses capacités d'accueil au sein des structures
(pour les adhérents et leurs familles)
- Intégrer et fidéliser le personnel enseignant pour limiter le turn-over annuel dans les structures
- Utiliser les nouveaux moyens de communication et de promotion
(les méthodes de référencement, création et mise à jour de sites Internet, l'utilisation des réseaux sociaux etc.)
- Elaborer un plan marketing
- Réussir sa participation à un évènement (portes ouvertes, opération de communication, salon etc.)
- Mettre en place d'un système d'entrepreneariat collectif
- Répondre à la demande des collectivités, aux appels d'offre
- Etudier l'opportunité de nouvelles activités (au-delà des disciplines olympiques), de nouveaux services
(pour des publics spécifiques, pour des collectivités, pour des entreprises etc.)
- Valoriser ses pratiques, son métier et sa profession

Pour être éligibles, les actions de formation devront aborder les 3 objectifs ci-dessus. La liste d'exemples donnés par public n'étant pas exhaustive, toute formation proposée dans le champ de l'objectif général fera l'objet d'une étude préalable afin de déterminer sa recevabilité et son éligibilité.

Les modalités pédagogiques

L'action de formation est collective. L'accent sera mis sur la posture d'accompagnement du formateur qui permet de faire émerger les solutions et de renforcer l'autonomie des stagiaires. La pédagogie sera centrée sur les personnes et l'animation participative. Les échanges entre pairs seront favorisés.

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

14 heures minimum, réparties par journées de 7 heures ou demi-journées de 3,5 heures

Les modalités d'évaluation

Il est préconisé de mettre en place des modalités d'évaluation des capacités acquises en formation.

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

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 formations de formation démarrent au 1^{er} janvier 2022 et se terminent au plus tard le 31 mars 2023.

3. Sélection

Les critères de 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 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 mis 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 32€ TTC par heure/stagiaire (hors prestations rattachables). La prise en charge plafond de VIVEA est fixée à 32€ TTC par heure/stagiaire (hors prestations rattachables).

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 :

- Des modalités spécifiques de communication et de mobilisation des stagiaires : partenariat entre un organisme compétent sur le plan technique et un organisme compétent sur le plan de la gestion économique (+ 2 €/h)
- Des formateurs ou intervenants en formation ayant des compétences spécifiques justifiées : expérience dans le domaine de la commercialisation ou expertise sur une filière économique (+ 2 €/h)
- Le positionnement formalisé en amont de la formation avec l'éventualité d'une adaptation du stage au niveau des stagiaires : une synthèse sera réalisée avant chaque formation et sera transmise à VIVEA (+ 2 €/h)
- Les évaluations des acquis de fin de formation : elles seront transmises à VIVEA pour que puisse être réalisée une synthèse globale des acquis des stagiaires (+ 2 €/h)

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.

- 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).

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 **P2 « CRÉER DE LA VALEUR »** de l'appel d'offre permanent du comité **ILE-DE-FRANCE** en cochant le projet intitulé « (R) Optimiser sa commercialisation ».

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

Julie PERNEL

Conseillère VIVEA Ile-de-France

Tél. : 06 07 71 27 15

E-mail : j.pernel@vivea.fr