



Agir pour générer et/ou capter de la valeur pour son entreprise

Rédacteurs : VIVEA – Morgane HUSSON - Délégation OUEST – CENTRE VAL DE LOIRE

Destinataires : prestataires de formation

Date de création : Juillet 2020

Date de révision : 13/10/2021

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 529 117 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

Instabilités des marchés mondiaux, nouveaux accords commerciaux, concurrence européenne et internationale, demande des consommateurs, réglementation, changement climatique et plus récemment le COVID-19, l'agriculture est en perpétuelle évolution et les modèles économiques des entreprises sans cesse réinterrogés.

Dans ce contexte, l'adaptation est nécessaire et met les agriculteurs en difficulté. Les difficultés d'adaptation rencontrées proviennent de sources diverses : l'outil, les choix stratégiques (commercialisation, public visé, ...), la posture (manque d'approche globale, être acteur). La recherche de la meilleure valorisation possible de son outil de production afin d'assurer la résilience des entreprises n'a jamais été autant d'actualité.

Cet enjeu de la création de valeur constitue d'ailleurs la priorité 2 du Plan Stratégique 2021 – 2026 de Vivéa.

En lien avec cette problématique, les élus VIVEA ont souhaité lancer un appel d'offre relatif à cette thématique. En particulier, deux enjeux stratégiques ont été repérés par les élus VIVEA de la région Centre Val de Loire :



Enjeu 1 : Connaître son outil de travail, sa filière, son marché et les attentes du consommateur pour établir sa proposition de valeur

Connaître la demande pour adapter son produit

L'agriculteur ne peut plus se situer sur le seul acte de production. En effet, la connaissance de la demande du consommateur ou de l'intermédiaire, des besoins du marché et de son évolution et de la concurrence, est primordiale pour pouvoir adapter la production en quantité (saisonnalité de la demande) et en qualité.

Une meilleure connaissance des différents acteurs de sa filière

Pour garantir la pérennité des projets engagés, qu'ils soient individuels ou collectifs s'inscrivant ainsi dans une démarche de filière, il apparaît primordial de développer une logique du Gagnant/Gagnant entre agriculteurs et partenaires, ce qui passe en premier lieu par une meilleure connaissance du partenaire avec qui l'on discute ou du client final que l'on vise.

Etablir sa proposition de valeur

L'agriculteur a tout intérêt à interroger le modèle économique de son entreprise pour repérer les possibilités de création et de captation de Valeur Ajoutée.

Ainsi, pour établir sa proposition de valeur, il peut s'appuyer sur le modèle économique de son entreprise ce qui lui permettra de visualiser la structure des coûts et le modèle de revenu de son entreprise en lien avec ses canaux de distribution.

Enjeu 2 : Agir pour mettre en place sa proposition de valeur

Maitriser sa commercialisation

Pour créer de la Valeur Ajoutée, l'agriculteur doit s'impliquer dans la commercialisation de sa production. Définir une stratégie commerciale, optimiser ou développer de nouveaux circuits de commercialisation, développer des capacités de négociation et de contractualisation dans le cadre de vente à l'export ou des circuits longs sont autant de compétences permettant de créer ou de mieux capter de la valeur pour son entreprise.

S'engager dans une démarche de progrès et/ou de certification

Les différentes démarches de certification, de qualité et de progrès sont une réponse permettant d'apporter de la valeur ajoutée à l'entreprise.

Développer seul ou à plusieurs et/ou avec des partenaires territoriaux de nouvelles activités ou productions

La mise en place de nouvelles activités ou productions seul ou à plusieurs peut également constituer une réponse pour créer de la valeur dans son entreprise.

L'objectif général de l'appel d'offre

Développer des formations pour accompagner l'agriculteur dans l'exploration des opportunités et menaces de son environnement économique afin de renforcer son autonomie et sa capacité de décision dans ses choix stratégiques pour générer et/ou capter de la valeur ajoutée.



2. Propositions attendues

Le public

Sont concernés par le présent appel d'offre spécifique les agricultrices et agriculteurs de la région Centre Val de Loire, contributrices et contributeurs, à jour de leur contribution.

Le recrutement du public

La mobilisation du public sur cette thématique pouvant s'avérer difficile, des modalités spécifiques de mobilisation sont recommandées :

- ▶ Impliquer des partenaires extérieurs pour faire la prescription de la formation
- ▶ Réaliser les recrutements de manière directe (téléphone/visite) avec une approche personnalisée.

Les modalités proposées 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

Le territoire concerné est celui de la région Centre Val de Loire.

Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants de :

1. Elaborer la carte des acteurs économiques de ses filières et de son territoire
2. Repérer et analyser les évolutions du marché de ses filières et de son territoire : structuration, tendances, prix, attentes clients, concurrence, projets, ...
3. Identifier les opportunités d'évolution pour son entreprise en lien avec ses « valeurs » (finalités et objectifs)

Les modalités pédagogiques

Utiliser des outils permettant d'interroger le modèle économique de l'entreprise (exemple de la méthode CANVAS et de l'outil EMOFF/SWOT).

Ces modalités pédagogiques obligatoires 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 est de 14 heures (21 heures pour les formations avec un transfert des acquis).



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 des stagiaires. 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...). Pour chaque stagiaires, l'évaluation devra être remise à la conseillère Vivéa pilote de cet Appel d'offre spécifique 6 mois maximum après la fin de la 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

Le formateur doit avoir été formé, ou démontrer une expérience conséquente justifiée au minimum dans l'un des deux domaines spécifiques suivants :

- Gestion et stratégie d'entreprise (maîtrise des outils de pilotage, analyse des opportunités, ...)
- Accompagnement de groupe vers une démarche de questionnement et de changement

Pour ce type de formation, la mobilisation de deux formateurs aux compétences complémentaires est conseillée.

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 démarreront entre le 03 janvier et le 31 décembre 2022, et devront se terminer au plus tard le 31 mars 2023.

3. Sélection

Les critères de sélection

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

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 36€ TTC par heure/stagiaire. La prise en charge plafond de VIVEA est fixée 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 :

- ▶ La modalité spécifique de mobilisation définie 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 peut s'appliquer sur les actions de formation relevant de cet appel d'offre.

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).

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.

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 « P1 – CONFORTER LA POSITION DU CHEF D'ENTREPRISE » de l'appel d'offre permanent du comité Centre Val de Loire en cochant l'appel d'offre spécifique intitulé « Création de valeur » et en mentionnant dans le titre : « AOS CVA ».

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

Morgane HUSSON, m.husson@vivea.fr ou 06 77 80 31 36