

ELABORER UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION PERFORMANTE



L'Appel d'Offre Spécifique (AOS) peut être consulté sur la page vivea.fr/Occitanie

CONTEXTE



Pour améliorer leur revenu et adapter leurs productions aux consommateurs les agriculteurs-rices d'Occitanie développent de nouveaux modes de commercialisation. La crise sanitaire COVID – 19 a aussi contraint dans l'urgence les chefs d'exploitation à rechercher de nouveaux partenaires commerciaux et à innover sur leurs moyens de commercialisation. Dans ce contexte et pour faire suite à l'appel à intention « stratégie commerciale » mené par le comité Midi-Pyrénées en 2019 les élus du comité régional Occitanie lancent cet appel d'offre spécifique.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

▶ Développer une stratégie commerciale performante pour tous les circuits de commercialisation.

▶ Module Obligatoire (7h mini) :

Les bases de la stratégie commerciale : les étapes indispensables pour définir une stratégie commerciale

ET

▶ Un ou plusieurs Modules à la carte (7h mini)

Concevoir son étude de marché

Savoir définir son prix de vente en s'appuyant sur le coût de revient

Savoir vendre

Savoir communiquer sur son produit/ son offre / son service

Savoir structurer une organisation collective de commercialisation

Savoir s'organiser pour vendre / pour produire

▶ Module optionnel (4h mini):

Elaborer mon plan d'action de commercialisation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

▶ Réaliser en amont de l'action une analyse du besoin du stagiaire. Cette analyse pourra prendre différentes formes (entretien, auto-positionnement, diagnostic, ...)

▶ Méthodes pédagogiques participatives en lien avec des cas concrets agricoles ou autres exemples de commercialisation.

▶ Optionnel : Proposer un temps individuel d'appropriation (mobiliser l'Accompagnement Individualisé)

À RETENIR

▶ Période de réalisation : entre le 22/07/2021 et le 31/12/2024

▶ Publics / région : contributeurs et contributrices de VIVEA en Occitanie

▶ Durée de la formation : 14h minimum

▶ Prix d'achat plafond : 60€ TTC

▶ Prise en charge plafond : 48€ TTC

NOUS POUVONS VOUS ACCOMPAGNER

Audrey de Papé

Départements 09 – 32
– 82

06 80 26 28 22

a.depape@vivea.fr

Jérôme Carrié

Départements 31 – 11
– 65

06 07 89 74 52

j.carrie@vivea.fr

Laure Marty

Départements 81-46-
12

06 75 66 48 62

l.marty@vivea.fr

Claudia de la Torre

Départements 30 – 34 –
48 – 66

06 72 01 48 18

c.delatorre@vivea.fr



ELABORER UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION PERFORMANTE



Rédacteurs : Audrey de Papé - Délégation SUD – Région : Occitanie
Destinataires : prestataires de développement des compétences
Date de création : 06/2021
Date de révision : 10/2023

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 511 000 contributeurs-trices dont 78 000 en Occitanie. VIVEA finance les actions de formation en direction de ses contributeurs-trices 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

En région Occitanie, les agriculteurs-trices exercent leurs métiers dans un environnement en profonde et constante évolution : numérique, économique, social...

La volonté des agriculteurs-trices d'améliorer leur revenu et d'adapter leurs productions aux consommateurs amènent les agriculteurs-trices à développer de nouveaux modes de commercialisation.

Plus récemment, la crise sanitaire COVID – 19 a contraint dans l'urgence les chefs d'exploitation à rechercher de nouveaux partenaires commerciaux et à innover sur leurs moyens de commercialisation.

Dans ce contexte, les élu(es) des comités de la région Occitanie ont souhaité proposer un nouvel Appel d'Offre Spécifique (AOS) sur la thématique de la stratégie commerciale en réponse à la priorité n° 2 « Créer de la valeur » du Plan Stratégique de VIVEA 2021-2026 et pour donner suite à l'appel à intention « stratégie commerciale » mené par le comité Midi-Pyrénées en 2019.

L'objectif général de l'appel d'offre

L'objectif général du présent appel d'offre est de proposer un parcours de formation visant à développer une stratégie commerciale performante pour tous les circuits de commercialisation.



2. Propositions attendues

Le public

Sont concernés par le présent appel d'offre les contributrices et contributeurs de la région Occitanie à jour de leur contribution (chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs, aides familiaux et cotisants solidaires).

Le recrutement du public

Afin de faciliter le recrutement, il est fortement recommandé dans le cadre de cet appel d'offre de proposer un titre de formation explicite et attractif en lien avec la thématique de la stratégie commerciale.

De plus le témoignage dans la formation d'un pair ayant développé une démarche commerciale performante serait un argumentaire supplémentaire pour mobiliser du public. Ce témoignage peut prendre différentes formes (interview vidéo, témoignage en présentiel, ...)

Ainsi, cet appel d'offre concerne aussi bien des contributeurs-trices qui souhaiteraient développer des projets individuels ou des collectifs ayant un projet commun.

Le périmètre géographique

Cet appel d'offre concerne la zone géographique de la région Occitanie.

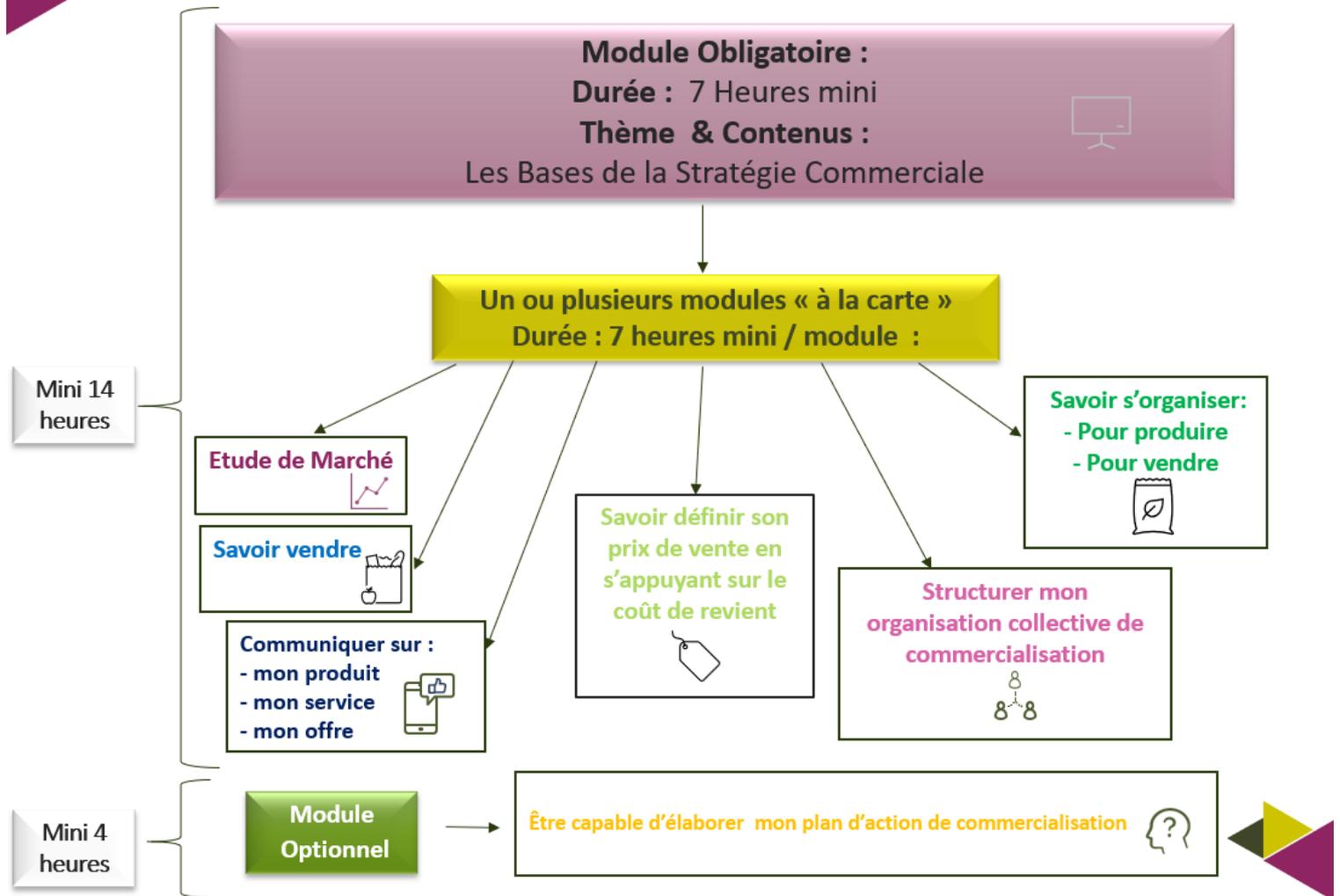
Les objectifs de formation :

- ▶ Construire la meilleure stratégie commerciale pour développer son activité et son projet (en fonction de son état d'avancement)
- ▶ Identifier les leviers pour améliorer la valeur ajoutée sur sa ferme

Les formations peuvent être développées quels que soient les circuits de commercialisation : circuits courts, vente directe, marchés à terme, contrats avec des filières ...

La formation sera constituée d'un module obligatoire visant les bases de la stratégie commerciale, d'un ou plusieurs modules à la « carte », et d'un module optionnel, ce qui permettra de répondre aux besoins et attentes des agriculteurs-trices.

Ainsi, le parcours de formation se constituera d'une formation initiale de 14 heures minimum et de formations complémentaires de 7 heures (modules à la carte) échelonnées dans le temps.





Module Obligatoire : Les bases de la stratégie commerciale

Durée : 7 Heures minimum

Ce module abordera les étapes indispensables pour définir une stratégie commerciale :

- Analyser le marché sur un territoire
- Identifier les cibles
- Définir son offre commerciale
- Organiser ses moyens de commercialisation, de communication, de distribution
- Définir et suivre des objectifs de commercialisation

Un ou plusieurs Modules à la carte

Durée d'un module : 7 Heures minimum

En complément des bases d'une stratégie commerciale (module obligatoire), certaines thématiques pourront être approfondies. Vous traiterez au moins d'une des thématiques suivantes :

1. Concevoir son étude de marché :

(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Appréhender les connaissances et les outils de l'étude de marché
- Identifier les points forts et les points faibles de son projet
- Se positionner sur un marché global (analyser les besoins du marché – connaître les différents circuits de commercialisation)
- Apprendre la méthodologie d'une étude de marché
-

2. Savoir définir son prix de vente en s'appuyant sur le coût de revient :

(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Savoir calculer le coût de revient
- Identifier les facteurs qui déterminent son prix de vente
-

3. Savoir vendre :

(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Savoir argumenter face à un client
- Rechercher de nouveaux clients
- Construire des partenariats
- Fidéliser sa clientèle
-



4. Savoir communiquer sur son produit/ son offre / son service :
(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Définir une stratégie de communication
- Savoir communiquer efficacement
- Choisir ses supports de communication
-

5. Savoir structurer une organisation collective de commercialisation :
(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Connaître sa structure collective : ses atouts – son image - ses produits
- Définir son modèle d'organisation
- Fixer des objectifs
-

6. Savoir s'organiser pour vendre / pour produire :
(Ci-dessous, des exemples pouvant être développés)

- Evaluer l'impact de son action commerciale sur l'organisation de la production et/ ou l'organisation du travail
- Optimiser sa gestion du temps
- Adapter sa logistique
-

Module optionnel : Être capable d'élaborer mon plan d'action de commercialisation

Durée du module : 4 heures minimum

Ce module optionnel permettra au stagiaire de faire le lien entre son plan stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle. Il s'agira de s'approprier une méthode d'élaboration d'un plan d'action de commercialisation.

L'ébauche du futur plan d'action de commercialisation du stagiaire devra être formalisé **obligatoirement** à l'écrit.

La liste d'exemples donnés par module n'étant pas exhaustive, toute formation proposée dans le champ de l'objectif général de cet appel à propositions fera l'objet d'une étude préalable afin de déterminer sa recevabilité et son éligibilité.

Les modalités pédagogiques

Afin d'adapter au mieux le parcours de formation aux futurs stagiaires, à leurs besoins et à leurs attentes, **il est impératif de réaliser en amont de l'action :**



- **Une analyse du besoin du stagiaire.** Cette analyse pourra prendre différentes formes (entretien, auto-positionnement, diagnostic, ...); vous indiquerez dans la demande de financement dans le champ « prérequis » comment l'analyse préalable est réalisée.

La formation fera appel à des méthodes pédagogiques participatives en lien avec des cas concrets agricoles ou autres exemples de commercialisation et des temps de formation permettant un meilleur transfert en situation de travail (co-construction, échanges, études de cas...)

Il est fortement recommandé de proposer un temps individuel d'appropriation dont l'objectif est de faciliter le transfert en situation de travail d'une ou plusieurs compétences visées par le parcours. Pour cela, l'accompagnement individualisé pourra être mobilisé.

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 doit être de 14 h hors transfert des accompagnements .

Dans le cadre de parcours de formation, « **les modules à la carte** » de 7 heures pourront être agréés à condition d'indiquer le numéro de l'action initiale dans la zone « Exposé des motifs » dans la demande de financement (première action déjà validée dans cadre de cet AOS).

Autres critères

Ces formations sont susceptibles d'être cofinancées. **Vous veillerez à faire la publicité des financeurs de l'action.**

Les modalités d'évaluation

L'organisme de formation devra réaliser deux évaluations :

- ➔ **Evaluation de la satisfaction** des stagiaires en fin de stage (obligatoire dans le cadre de toute action de formation)
- ➔ **Une évaluation à froid** : l'organisme de formation réalisera une enquête à froid auprès des stagiaires (l'enquête sera fournie par Vivea et devra être réalisée dans les 3 – 4 mois suivant la fin de la formation ou du parcours). Le but de cette évaluation est de mesurer l'impact de la formation sur la mise en œuvre ou non d'une stratégie de commercialisation des participants.

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



Afin de mettre en œuvre les modalités énoncées ci-dessus, les formateurs devront avoir les compétences suivantes :

- **Stratégie commerciale** : La maîtrise des techniques de négociation – Le marketing – La communication....
- **Connaissance du monde agricole** : les enjeux du secteur agricole – le contexte du territoire – les spécificités des produits agricoles et alimentaires....

Les compétences des formateurs pourront être liées à leur expérience professionnelle (minimum 3 ans dans le domaine de la commercialisation) ou un diplôme reconnu sur la thématique. Il sera possible d'avoir recours à une double animation.

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 débuteront entre le 22/07/2021 et le 31/12/2024.

7. Sélection

Les critères de sélection

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

8. 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 48 € TTC par heure/stagiaire.

Ce prix d'achat et cette prise en charge pourront varier de + 2 € de l'heure/stagiaire si le critère suivant est présent dans la proposition de formation :

- ▶ **Réalisation du module optionnel** : Elaborer mon plan d'action de commercialisation



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

Cas de l'accompagnement individualisé

VIVEA peut prendre en charge selon les critères définis dans le guide des modalités de formation l'accompagnement individualisé aux conditions suivantes :

- Le montant **des temps d'accompagnement individualisé** et des temps de formation en collectif est à différencier ;
- Le montant maximum de prise en charge par VIVEA pour les temps d'accompagnement individuel est précisé dans la grille de prise en charge publiée sur vivea.fr.

Cas des formations mixtes digitales (FMD)

VIVEA peut prendre en charge selon les critères définis dans le guide des modalités de formation les formations mixtes digitales aux conditions suivantes :

- Le financement **des temps en distanciel des FMD** et des temps de formation présentiel est à différencier ;
- Le montant maximum de prise en charge par VIVEA pour les temps en distanciel est précisé dans la grille de prise en charge publiée sur vivea.fr.

Les bénéficiaires de l'action de formation devront être informés du financement de l'action par VIVEA et par d'éventuels co-financeurs.

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 (toutes les 3 semaines)
- ▶ Le parcours de formation relève de la priorité « P2 : Créer de la valeur » - Domaine de compétences « Commercialisation – Marketing » de l'appel d'offre permanent du comité régional Occitanie.
- ▶ En cochant le projet intitulé « AOS Optimiser sa commercialisation »
- ▶ Ajouter les initiales OC avant le titre de la formation

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

Audrey de Papé - 06 80 26 28 22
a.depape@vivea.fr
[Départements 09 – 32 – 82](#)

Jérôme Carrié - 06 07 89 74 52
j.carrie@vivea.fr
[Départements 31 – 11 – 65](#)

Laure Marty – 06 75 66 48 62
l.marty@vivea.fr
[Départements 81-46-12](#)

Claudia de la Torre – 06 72 01 48 18
c.delatorre@vivea.fr
[Départements 30 – 34 – 48 – 66](#)