



## Valeur Ajoutée, Circuits de Commercialisation

Rédacteurs : VIVEA - Délégation Sud-Est- Région Corse

Destinataires : prestataires de formation

Date de création : 10/2020

Date de révision : 10/2022

### 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 **3700 contributeurs et contributrices en Corse**. 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](http://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 modèles agricoles émergent avec le développement de nouveaux canaux de distribution.

Certaines filières 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 au sein de leurs entreprises 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 :

1. 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.
2. réinterroger leur modèle économique au regard de leurs choix de commercialisation afin d'être réactives pour adapter ou réorienter leur offre.



### 3. 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** :

- ▶ Constitués ou émergents sur des territoires animés par des synergies, (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** Corse

#### Les objectifs de formation

La formation doit permettre aux participants d'atteindre les objectifs suivants.

- ▶ **Analyser l'environnement de l'entreprise et positionner son offre de services ou de produits** :
  - Comprendre son territoire et analyser les potentiels de consommation.
  - Identifier les typologies de clientèle, les tendances de consommation, ...
  - Analyser l'évolution des marchés, concurrence et opportunités, les différents outils de valorisation, circuits de commercialisation, circuits de distribution, ...
  - 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.

ou

- ▶ **Faire évoluer son modèle économique pour dégager une meilleure rentabilité** :  
Acquérir une méthode réflexive pour orienter la valeur de ses 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 (par ex : Business modèle CANVAS, démarche Marketing, ... ), prouver la rentabilité du modèle et affirmer ses choix.

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

- ▶ **Raisonnement 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** notamment avec l'appui des outils numériques.



### 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, analyses croisées, ...) clairement explicitée dans les méthodes pédagogiques. 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 **individuelle** reposant sur la complétude et l'argumentation des choix autour 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 01/01/2023 et le 31/03/2024 et démarrer avant le 31/12/2023.**



## 4. 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

## 5. 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 44 € TTC par heure/stagiaire La prise en charge plafond de VIVEA est fixée à 44 € 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

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

### Cas du transfert des acquis

Jusqu'à la session d'instruction du 30 novembre 2023 (dépôt des demandes de financement au plus tard le 9 novembre 2023), VIVEA peut prendre en charge selon les critères définis dans le guide des modalités de formation le transfert des acquis aux conditions suivantes :

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



### Cas de l'accompagnement individualisé

A compter de la session d'instruction du 2 février 2023 (dépôt des demandes de financement au plus tard le 12 janvier 2023), 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 (en fonction des territoires).

### Les modalités de la réponse et le calendrier spécifique

Toute réponse à cet appel d'offres doit systématiquement faire l'objet d'un rendez-vous avec la conseillère VIVEA de la région en amont de la saisie de demande de financement.

La demande de financement doit être saisie sur l'extranet de VIVEA :

- ▶ sur une des 16 sessions d'instruction annuelle (calendrier en ligne sur le site VIVEA)
- ▶ 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 CREATION DE VALEUR »

-----

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](mailto:f.giraud@vivea.fr)