

1. Les objectifs de l'appel à projets

1.1. Le contexte

L'agriculture en Provence Alpes Côte d'Azur se caractérise par une grande diversité de productions qui sont commercialisées sur des modèles individuels et / ou collectifs. La région dispose également de deux atouts majeurs qui sont l'image de la région et un important potentiel de consommation.

Quel que soit le mode de commercialisation choisi, les agriculteurs sont à la recherche de la meilleure valorisation possible de la qualité de leurs productions.

Des questions d'ordre stratégique se posent alors à eux :

- En fonction de mon système de production et de mon environnement, quelles opportunités saisir pour la commercialisation de mes produits ?
- Comment mieux valoriser mon produit en le reliant aux spécificités locales du terroir et du territoire ?
- Quelle(s) approche(s) du consommateur développer ?

Réfléchir à ces questions, élaborer des plans d'action, nécessitent des moyens d'accompagnement pour les producteurs, parmi lesquels la formation semble pertinente, au regard des compétences nécessaires.

Les élus des comités VIVEA positionnent cette réflexion stratégique sur la valorisation des produits comme un enjeu important pour la région.

Cet appel à projets s'inscrit dans le cadre des cofinancements FSE mobilisés via l'axe 1 du programme Opérationnel « Contribuer à l'adaptation des travailleurs aux mutations économiques » pour développer une offre de formation de qualité adaptée à la spécificité des ressortissants VIVEA.

1.2. Les objectifs généraux

Accompagner les agriculteurs dans la valorisation de leurs productions, en privilégiant une approche stratégique de leurs prises de décisions, couplée à l'acquisition de compétences techniques pour mettre en application leurs choix.

Par approche stratégique, on entend : développer la capacité des stagiaires à « prendre du recul » vis-à-vis de leurs pratiques, développer leur autonomie dans les processus de prise de décision, « donner du sens » aux choix de commercialisation par rapport à la stratégie d'exploitation...

Les deux entrées proposées sont :

- Raisonner la valorisation de ses produits en fonction des opportunités et des contraintes de son territoire
- Raisonner la valorisation de ses produits en professionnalisant l'approche des consommateurs

2. Les propositions attendues

2.1. Le public concerné

Cet appel à projets concerne toutes les productions et tous les modes de commercialisation, des systèmes individuels aux formes collectives tels les groupements et les coopératives. Il a pour but d'amener des compétences aux agriculteurs qu'ils soient en vente directe, à la ferme ou au caveau, commercialisant sur les marchés, en points de vente collectifs, en GMS ou à l'export...

Ce document est la propriété exclusive de VIVEA, il ne peut être reproduit sans l'accord formalisé de VIVEA.



Géographiquement, les bénéficiaires de ces formations sont l'ensemble des agriculteurs de PACA. Une attention particulière sera portée aux formations prenant en compte la complémentarité des rôles hommes-femmes pour la mise en œuvre de la commercialisation.

2.2. Les objectifs de la formation

Les dispositifs de formation proposés viseront l'un des deux domaines de compétences suivants, ou les deux :

- **Valoriser son produit en créant des liens avec le territoire**
- **Valoriser son produit auprès des consommateurs**

Pour chacun de ces objectifs, il est préconisé une approche système, qui permettra de prendre du recul sur sa situation et d'identifier pour son exploitation :

- sa finalité, ses objectifs qualitatifs et quantitatifs ainsi que les valeurs portées par les personnes qui y travaillent (cohérence entre son projet de vie et son projet professionnel)
- son contexte (géographique, économique, politique...) et les différents éléments influant sur l'exploitation
- ses activités et ses moyens (humains, matériels et financiers, techniques de travail, organisationnels...)
- son devenir : ce qui pourrait évoluer, ce qu'on aurait envie de développer...

Cette approche est attendue comme « fil rouge » du dispositif de formation, les modalités pédagogiques mises en place contribuant à cet objectif.

➤ **Valoriser son produit en créant des liens avec le territoire :**

- Connaître son territoire : historique, acteurs locaux, fonctionnement des instances, ...
- Comprendre et analyser les différents circuits de commercialisation et les marchés existants pour les produits locaux
- Identifier les opportunités et les faiblesses de son territoire, les atouts et les contraintes, en matière de circuits de commercialisation
- Identifier les partenariats possibles pour la valorisation des produits, et les analyser ; savoir comment créer du lien avec les partenaires repérés
- Construire un argumentaire de valorisation de ses produits en fonction de son territoire

➤ **Valoriser son produit auprès des consommateurs :**

- Connaître et analyser les attentes des consommateurs et les marchés
- Identifier les atouts de ses produits
- Construire un argumentaire de vente : explication du mode de production, liens avec l'environnement ; valorisation via le terroir ; argumentaire sur la qualité gustative du produit ; mise en avant de son savoir-faire
- Savoir expliquer le coût de ses produits : comment le prix est fixé, ce qu'il représente : valeur marchande et reconnaissance du travail accompli
- Argumenter les différences de prix entre son produit et ceux qui sont produits hors région
- Développer ses compétences en matière de communication

Ces objectifs intermédiaires peuvent être visés partiellement ou en totalité et ne sont pas exhaustifs.

2.3. Le dispositif attendu

Pour la **conception de la formation**, il est attendu un travail spécifique de repérage des besoins et des demandes des participants. Un travail conséquent est souhaité pour assurer la mobilisation et le recrutement des participants.

Ce document est la propriété exclusive de VIVEA, il ne peut être reproduit sans l'accord formalisé de VIVEA.



La **stratégie pédagogique** sera centrée sur les personnes et intégrera la prise en compte dans la formation des attentes individuelles des participants et de leur expérience, l'expression des situations et des représentations de chacun. Une vigilance sera apportée de manière à « donner du sens » au contenu de la formation, en fonction du projet de la personne et de son entreprise.

La prise de recul sera favorisée, de manière à permettre une vraie réflexion stratégique des projets. Une analyse de type EMOFF peut être pertinente (analyse des Enjeux, Menaces, Opportunités, Forces, Faiblesses).

Des temps d'accompagnement individuels hors formation peuvent s'avérer pertinents, soit en amont pour faciliter l'engagement des stagiaires, soit en aval ou en cours de formation pour favoriser l'ancrage des acquis de la formation dans les pratiques professionnelles. De même, un temps de regroupement ou de suivi, plusieurs semaines ou mois après la formation, serait intéressant pour mieux accompagner les orientations stratégiques retenues.

La participation d'un **animateur externe à la structure porteur de projet**, en doublon avec les formateurs, sera le garant de la « prise de recul » sur les pratiques existantes, tout en assurant l'ancrage de la formation sur le vécu des personnes.

Les actions présentées répondront donc aux critères de la **politique Qualité de VIVEA** (analyse des besoins, mobilisation du public, adaptation des méthodes pédagogiques). Un travail d'évaluation de l'action est attendu en vue de capitaliser et transférer l'expérience acquise.

2.4. Les conditions de mise en œuvre de la formation

La durée minimum attendue est de 3 jours. Pour des durées plus longues, une organisation par modules est possible si elle est jugée nécessaire pour personnaliser les parcours ou faciliter la mobilisation des stagiaires.

3. Organisation et modalités de l'Appel à projets

3.1. Les critères de sélection

Ils feront référence à la prise en compte des objectifs de formation :

- Valoriser son produit en créant des liens avec le territoire, approche stratégique
- Valoriser son produit auprès des consommateurs, approche stratégique

et aux éléments attendus préalablement définis.

La prise en compte des fondements et principes d'intervention communautaires du FSE devra être argumentée dans la partie « exposé des motifs de la formation ».

Les critères d'évaluation des acquis devront être décrits avec précision.

L'action satisfera aux conditions de la « politique qualité de VIVEA ».

3.2. Les critères d'exclusion

Les projets ne répondant pas aux critères de sélection pourront être agréés mais en dehors du cadre de cet appel à projets.

3.3. Les conditions de prise en charge par VIVEA

3.3.1. Les modalités de prise en charge

Les projets retenus seront financés en fonction du prix de vente proposé.

Aucune participation stagiaire ni autofinancement ne devront être affichés dans le devis.

Les projets devront se dérouler sur une année civile (entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre)

3.3.2. Les justificatifs de réalisation

L'organisme retenu s'engage à :

- Fournir un compte-rendu de réalisation / évaluation par action (disponible sur le site extranet VIVEA)

Ce document est la propriété exclusive de VIVEA, il ne peut être reproduit sans l'accord formalisé de VIVEA.



- Attester que les engagements pris dans le cadre de la politique qualité de Vivea ont été tenus et que les documents le prouvant sont en sa possession.
- Fournir une preuve de publicité sur le cofinancement FSE.

3.4. Procédures d'instruction et calendrier

Les projets sont à déposer auprès de chaque comité territorial (départemental ou régional) selon le public auquel s'adresse la formation.

Cet appel à projets est valable sur la période 2009-2010

3.5. Modalités de réponse

Les projets sont à saisir sur l'Extranet de VIVEA, en respectant les délais habituels de saisie et de démarrage des projets.

Les cases Politique Qualité ainsi que « cofinancement FSE » doivent être cochées.

➤ Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à solliciter les conseillères VIVEA :

- Sandrine PAGE, pour les comités 13, 84 et régional ; tel : 06 77 80 31 39 – s.page@vivea.fr
- Florence GIRAUD pour les comités 04, 05, 06 et 83 ; tel : 06 75 66 48 89 – f.giraud@vivea.fr

Ce document est la propriété exclusive de VIVEA, il ne peut être reproduit sans l'accord formalisé de VIVEA.