

2020

# Cahier des charges de consultation pour la formation aux techniques de merchandising des Fruits et Légumes

Séverine ZIMMER

FIAF

01/04/2020

I. Éléments de contexte .....	3
1. Présentation .....	3
2. Contexte de la commande .....	3
3. La commande .....	5
II. Attentes techniques.....	6
1. Structure de la prestation.....	6
2. Démarche et méthodologie.....	7
3. Partenariat .....	7
4. Pilotage et suivi.....	8
5. Profil du prestataire .....	8
6. Commercialisation des places .....	8
III. Cadrage.....	10
1. Objectifs du dispositif.....	10
2. Publics .....	10
3. Prérequis.....	10
4. Volumes.....	10
5. Éléments de contenu .....	11
6. Calendrier de réalisation.....	11
IV. Éléments financiers .....	11
1. Modalités de Financement .....	11
2. Modalités de décaissement .....	11
3. Conventonnement .....	11
V. Modalités de réponse du prestataire de formation.....	12
1. Forme de la réponse .....	12
2. Pour répondre.....	12
3. Critères de sélection retenus.....	12

## I. Éléments de contexte

---

### 1. Présentation

Le FIAF (Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation) a été créé en octobre 2015 à la suite d'un accord interprofessionnel. Le FIAF est une association loi 1901, gérée paritairement. Son Conseil d'Administration est le reflet de son esprit paritaire : il regroupe dix titulaires (et dix suppléants) issus des organisations patronales et salariales suivantes : U2P, MEDEF, CPME, COGETRA, UT CFE-CGC, USTKE, USOENC, CSTNC. La CSTC-FO marque sa volonté de rejoindre le projet par son adhésion à l'accord interprofessionnel.

Agréé par la Nouvelle-Calédonie, inscrit au livre V du code du travail de la Nouvelle-Calédonie, la principale ressource du FIAF réside dans la collecte d'une contribution patronale de 0.2% de la masse salariale des entreprises du privé, dès le premier salarié.

Ses missions et son positionnement dans le champ de la formation professionnelle continue sont les suivantes :

<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✦ Assurer le financement des actions de formation choisies par les entreprises pour leurs salariés.</li><li>✦ Accompagner les entreprises ainsi que les branches professionnelles dans la définition de leurs besoins de formation.</li><li>✦ Améliorer la lisibilité de l'offre de formation de la Nouvelle-Calédonie.</li><li>✦ Financer et conduire des programmes d'études dans le domaine de la formation professionnelle.</li></ul>
-----------------	---

Dans cette perspective, le FIAF accompagne les professionnels de la filière fruits et légumes dans la définition de ses besoins, matérialisée par le présent cahier des charges. Le FIAF entend accompagner les professionnels de la filière fruits et légumes sur le financement de ces actions à destination des salariés du secteur privé.

### 2. Contexte de la commande

Le commanditaire de cette action est l'IFEL NC : créée en novembre 2015, pour répondre à des enjeux de santé publique, l'Interprofession<sup>1</sup> fruits et légumes de Nouvelle-Calédonie vise à augmenter la consommation des fruits et légumes, en priorité locaux, par des actions de structuration de la filière notamment.

L'IFEL NC rassemble et représente des professionnels de la filière, de la production, de la transformation, de la distribution, de la restauration et de la consommation.

---

<sup>1</sup> Une interprofession est le regroupement de plusieurs structures professionnelles engagées dans un secteur économique commun. Elle a pour objectif de conduire des actions dans l'intérêt de tous les maillons d'une filière : production, transformation, commercialisation, distribution, consommation.

Sont membres actifs de l'IFEL NC :

**Sont membres actifs de l'IFEL :**



Bénéficiant de la richesse des travaux de la Chambre d'Agriculture, de l'Agence Rurale, d'Arbofruits et de la forte implication des professionnels : producteurs, distributeurs, consommateurs et des experts, une phase pilote a été lancée le 1er août 2018 **pour catégoriser les fruits et légumes**.

L'IFEL NC a posé les fondements d'une information claire aux consommateurs, sur la base d'une grille de classification :



**A toutes les étapes, le salarié est porteur et garant de la bonne pratique, aux côtés des chefs d'entreprise et au nom de la filière.**

Un premier volet d'action en 2019 a permis la mise en place d'une formation à destination des salariés du secteur privé, mais a pu profiter également aux provinces. Cette première phase a permis de bénéficier de l'expertise du CTIFL sur l'étude de la filière, de la construction d'un kit pédagogique sur l'itinéraire technique en commercialisation (classification et conservation - post-récolte), l'animation de sessions de formation et l'accompagnement pédagogiques de formateurs.

Un second volet a permis également en 2019 de former des salariés au merchandising, pour promouvoir cette classification et la consommation de légumes locaux.

### **3. La commande**

Le FIAF commande un dispositif de formation à destination des salariés du secteur privé permettant de professionnaliser les salariés des distributeurs.

Ce dispositif comprendrait :

- La formation des responsables de rayon à la gestion spécifique d'un rayon fruits et légumes (construction d'un prix, affichage, gestion des stocks-affichage des prix)
- La préparation au concours d'étal qui ciblera à la fois les responsables de rayon et leurs équipes (organiser et valoriser son rayon de fruits et légumes).
- Par ailleurs, la commande implique la création de kits pédagogiques et de supports, qui seront stockés sur le site du FIAF en accès libre pour les formateurs locaux.

L'objectif est triple :

- Permettre au travers d'outils d'animation de la filière de créer de la valeur auprès des consommateurs et donc de les inciter à acheter des produits locaux,
- Inciter les acteurs de la filière à mettre en pratique et à respecter les normes et bonnes pratiques de merchandising,
- Outiller les acteurs locaux de la formation

## II. Attentes techniques

### 1. Structure de la prestation

La prestation se structurera sur le principe des quatre objectifs/impacts attendus qui avaient été identifiés à la phase précédente et qu'il s'agit de mesurer lors du suivi à froid, à 9 mois :



L'amélioration de la présentation des étals de fruits et légumes doit effectivement permettre d'améliorer l'atteinte de ces indicateurs déjà mesurés lors des premières phases de formation.

## 2. Démarche et méthodologie

Il est attendu du prestataire la livraison d'une ingénierie comprenant :

- Un kit pédagogique et des supports de formation clairs, détaillé et comprenant des scénarios d'animation utilisables par des formateurs professionnels
- Un dispositif de formation se déroulant sur site et en centre de formation
- La coordination de ce parcours et sa mise en œuvre technique
- Un système d'évaluation comprenant :
  - o Des évaluations préalables (interrogeant la situation des salariés en amont de la formation)
  - o Des évaluations des acquis en termes de compétences,
  - o Des évaluations à chaud (enquêtes de satisfaction FIAF),
  - o Et des évaluations à froid à 9 mois (qui reprennent les items des évaluation préalables et qui mesurent les impacts attendus).
- Un planning détaillé de mise en œuvre sur l'année 2020 / 2021 (comprenant les actions de formations mais également les périodes des évaluations préalables et à froid)

La pédagogie mise en œuvre par le prestataire est innovante et multimodale :

- Il est attendu de l'organisme de formation qu'il exploite toutes les possibilités de mise en œuvre permettant de créer une continuité dans les apprentissages, au-delà de la période de face à face classique. Il est attendu la mise en place de **phases de suivi** en entreprises pour observer et questionner la pratique sur le terrain.
- Pour permettre aux employeurs de préparer au mieux leurs salariés à l'entrée en formation, l'organisme de formation propose également des **kits de communication** à leur intention, et prévoit la communication autour de la commercialisation des places (page 8, point 6 "commercialisation des places).

## 3. Partenariat

Le prestataire s'engage à travailler en collaboration avec le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes (le CTIFL).

Catherine Glénot - Adjointe Formation et Assistance Technique

Direction Valorisation et Transfert

CTIFL • ZI Belle Étoile - Antarès

35 allée des Sapins - 44483 Carquefou

Tél. 02 40 50 82 64 Email [glemot@ctifl.fr](mailto:glemot@ctifl.fr)

Le prestataire de formation sera également garant de la bonne réalisation des formations avec son partenaire le CTIFL. Il devra garantir le bon fonctionnement de la péri-formation et sera garant de la qualité des formations délivrées et du respect des exigences du FIAF par son partenaire.

Le prestataire décrira l'organisation du partenariat réalisé et sera en charge de vérifier la bonne mise à disposition des moyens d'accueil du formateur :

- o Hébergement,

- Restauration durant les journées de formation,
- Moyens de déplacement,
- Salle de formation
- Moyens mis à disposition (outils, fruits et légumes, gestion des visites en entreprise...) nécessaire au bon déroulement de la formation.
- Démarche d'agrément du formateur métropolitain.

Il s'assurera dans la création de son budget de la bonne répartition des financements sur la prise en charge des frais annexes entre les différents financeurs.

#### **4. Pilotage et suivi**

Le pilotage et le suivi est animé par le prestataire de formation local qui répondra aux sollicitations du FIAF et qui pourra être chargé d'animer une réunion de suivi.

Le pilotage et le suivi côté FIAF seront assurés par le comité technique qui est composé de la cheffe de projet en charge de la thématique au sein du FIAF, de la directrice et de tout autre membre de l'équipe du FIAF qui assurerait le suivi du projet, ainsi que de la directrice de l'IFEL NC.

La directrice de l'IFEL NC est le commanditaire de l'action. A ce titre, elle sera consultée par le FIAF sur les aspects techniques de la formation et animera, en lien avec le FIAF et l'organisme de formation toute la partie commercialisation des places.

La coordination pédagogique et logistique est entièrement assurée par l'organisme de formation.

L'organisme de formation et le commanditaire ne travaillent jamais en direct. Les comités techniques permettent de faire le lien et de cadrer le champ d'action de chacune des parties.

#### **5. Profil du prestataire**

Le prestataire de formation local est spécialisé dans les questions liées à la filière agricole. Il est en lien avec les acteurs de la filière et il justifie d'une équipe de formateur(trice)s agréé(e)s.

Il est porteur de la convention avec le FIAF.

#### **6. Commercialisation des places**

L'inscription des stagiaires est effectuée par le prestataire qui facture au FIAF les sessions déduction faite des places occupées par des stagiaires "non-éligibles", c'est-à-dire qui ne seraient pas salariés du secteur privé ou qui dépendrait d'une entreprise employeuse non à jour de ses cotisations CAFAT.

La facturation dépend également des éléments listés plus haut.

L'inscription des stagiaires est effectuée par le prestataire qui s'engage à réaliser les actions de communication nécessaires à la bonne information des publics identifiés



garantissant et facilitant ainsi le taux de remplissage des sessions de formation. Il précise la démarche et les actions identifiées pour répondre à cette obligation.

Il collectera les éléments nécessaires à l'étude de l'éligibilité des stagiaires et notamment les éléments suivants :

- Nom et prénom
- Fonction dans l'entreprise,
- Type de contrat,
- Date d'embauche (et pour les contrats à durée limitée, la date de fin de contrat)

Le prestataire de formation sera garant de l'étude d'éligibilité des stagiaires (CF annexe 2 Eligibilité) et du respect des règles de financement du FIAF (nombre minimal de stagiaires au démarrage, mixité d'employeurs tel que conventionné avec le FIAF). Si le prestataire de formation rencontre des cas exceptionnels ou ne répondant aux exigences du FIAF, il devra alerter le FIAF maximum 1 jour avant le démarrage de la formation) et proposer des solutions (CF annexe 3 : convention type avec le FIAF).

Le FIAF procédera à un contrôle a posteriori lors de la transmission de la liste des stagiaires au premier jour de la formation. Le FIAF pourra réduire le montant de ses financements en cas de non-respect des exigences spécifiques.

Le prestataire transmettra également les listes simplifiées d'inscription (en annexe 1 du document) au FIAF au premier jour de la formation dernier délai.

Les équipes du FIAF se tiennent à disposition du prestataire pour l'accompagner sur l'étude de l'éligibilité.

Les sessions de formation pourront démarrer sous condition d'un effectif éligible minimum.

## **III. Cadrage**

---

### **1. Objectifs du dispositif**

La formation a pour point d'orgue un concours d'étalage prévu pour la fin juillet 2020. Il s'agit d'accompagner les salariés du secteur privé à la maîtrise des techniques du merchandising.

### **2. Publics**

Les métiers impactés par la formation sont les suivants :

- Distributeur : acheteur(se) de fruits et légumes = responsable du rayon fruits et légumes
- Distributeur : vendeur(se)
- Distributeur : directeur(trice) du magasin
- Epicerie ou détaillant : responsable du rayon Fruits et Légumes

Le nombre de participant(e)s sera limité à une douzaine de personnes.

Le démarrage d'une session de formation pourra être réalisé avec 80% de taux de remplissage et au moins 3 employeurs différents.

La mixité des places visant à garantir les employeurs pourront inscrire 2 stagiaires maximum par session, nombre qui pourra être revu à la hausse par dérogation pour combler les éventuelles places vacantes.

Les places sont prioritairement proposées aux salariés entrant dans le champ du FIAF. Les places non pourvues pourront être ouvertes, sous réserve de validation du FIAF lors des comités techniques, à des stagiaires hors champ.

### **3. Prérequis**

Exercer un métier de commerce en fruits et légumes justifiant la participation au concours d'étalage.

Il est demandé au prestataire d'imaginer des modes de transmission prenant en compte de potentielles difficultés de compréhension de la lecture et de l'écriture et des groupes très hétérogènes dans leur composition. Le dispositif d'évaluation proposé le prend également en compte.

### **4. Volumes**

Pour la formation des responsables de rayon à la gestion spécifique d'un rayon fruits et légumes : 1 session à prévoir

Pour la préparation au concours d'étal qui ciblera à la fois les responsables de rayon et leurs équipes : 1 session à prévoir pour les salariés novices et 1 session pour les salariés ayant déjà suivi la formation en 2019, ou les personnels déjà aguerris en merchandising. Etant entendu qu'une grille d'évaluation préalable doit permettre la répartition des stagiaires dans les différents niveaux proposés.

## **5. Eléments de contenu**

Les éléments de contenu voulus par la profession sont les suivants :

- Gestion d'un rayon fruits et légumes (construction d'un prix, affichage, gestion des stocks-affichage des prix, pilotage à l'aide d'indicateurs chiffrés...)
- Diagnostic et amélioration du point de vente.
- Techniques marchandes visant à la bonne gestion d'un rayon (Maintien de la fraîcheur des fruits et légumes en point de vente, théâtralisation, assortiment, marquage...)

## **6. Calendrier de réalisation**

Le prestataire propose une session de formation pour le mois de juillet 2020. Etant donné la situation sanitaire en cours, il s'agirait d'imaginer un retroplanning potentiellement glissant.

# **IV. Eléments financiers**

---

## **1. Modalités de Financement**

Le FIAF achète ces actions de formation dans le cadre de sa Sélection des Offres de Formation.

## **2. Modalités de décaissement**

- Un premier décaissement sous forme d'avance au démarrage de la formation, soit 30% du coût pédagogique global de la convention,
- Le solde sur présentation des bilans finaux ainsi que des éléments de fin de formation.

Le résultat des enquêtes à froid n'est pas exigé pour le décaissement du solde. En revanche le prestataire de formation s'engage à les fournir à 9 mois, sans quoi son enregistrement au FIAF pourrait être suspendu pendant une durée d'un an.

## **3. Conventonnement**

Le conventonnement est effectif dès que les exigences du financeur sont remplies.

Le démarrage des actions de formation ne sera effectif qu'à condition que les sessions présentent un minimum de 80% de salariés du secteur privé. La validation des listes de stagiaire incombe au prestataire.

Le prestataire de formation accepte de fait de soutenir les actions transverses du FIAF le cas échéant (détection de l'illettrisme...). Il facilitera le recueil et la transmission d'informations et/ou l'accueil de prestataires travaillant sur des projets connexes.

## V. Modalités de réponse du prestataire de formation

### 1. Forme de la réponse

Le prestataire répond à l'aide du bordereau proposé, conformément au mode d'emploi (onglet 1). Il prend en compte toutes les exigences décrites dans la présente commande ;

Le bordereau se décompose en 10 onglets :

- Présentation des prestataires
- Argumentaire
- Profils des formateurs
- Pédagogie
- Planning de mise en œuvre
- Organisation du dispositif
- Pilotage et suivi
- Recrutement et communication
- Système d'évaluation
- Les couts

Le bordereau de réponse relatif est joint en annexe de la présente commande.

### 2. Pour répondre

Interlocutrice : pour toute question, contactez Séverine Zimmer, Directrice du FIAF. Proposition à envoyer UNIQUEMENT par mail à [severine.zimmer@fiaf.nc](mailto:severine.zimmer@fiaf.nc) et [contact@fiaf.nc](mailto:contact@fiaf.nc)

Date de retour de la proposition : la réponse est attendue pour le **11 mai 2020 – 16 heures**.

Planning des phases :

- Rendu le 11 mai 2020 – 16 heures
- Retour commission au plus tard le 20 mai 2020 – 16 heures

### 3. Critères de sélection retenus

L'objectif est de valider le respect des exigences au regard des besoins exprimés et des éléments imposés par le présent cahier des charges :

Critères	Eléments observés	Appréciation
Critères d'achat	Conformité de la proposition au regard des exigences particulières du financeur	Eliminatoire
	Respect de l'anonymisation de la réponse	Eliminatoire
Prestataire	Expériences / Références des prestataires	8

	Profil(s) formateur(s) et numéro d'agrément	Eliminatoire
<b>Méthodologie et ingénierie</b>	Pédagogie mise en œuvre	15
	Méthodes d'évaluation des acquis	5
	Calendrier de réalisation (respect des dates/jours de formation, cohérence de la programmation ...)	8
	Organisation du dispositif (logistique proposée, identification des plateaux techniques, diversité des lieux de formation ...)	10
	Modalités de pilotage et de suivi (identification des interlocuteurs, de leur rôle ...)	5
	Modalités de recrutement des stagiaires et communication	5
	Qualité de la réponse (orthographe, syntaxe, ...)	3

La commission d'approbation se réserve le droit de rendre une consultation infructueuse si elle juge les coûts injustifiés ou irréalistes. Elle relancerait alors une consultation ouverte.

Critères	Eléments observés	Appréciation
<b>Coûts</b>	Pédagogiques	
	Administratifs	
	Logistiques	

**Tout contact direct avec les membres de la commission d'approbation du FIAF ainsi que le commanditaire au sujet de la présente consultation rendra caduque votre réponse et annulera votre participation de fait.**

## ANNEXES

## ANNEXE 1 : LISTE SIMPLIFIEE DE STAGIAIRE

## LISTE DES STAGIAIRES

**Ce document de travail est exclusivement réservé aux échanges entre l'OF et le FIAF**

**Toutes les informations demandées sont obligatoires pour déterminer l'éligibilité de la formation - transmission au plus tard 5 jours ouvrés avant le démarrage de la formation**

Liste des stagiaires (joindre les conventions signées)											
DATES DE FORMATION			L'INTITULÉ DE LA FORMATION						LIEU DE FORMATION		
ENTREPRISE			STAGIAIRE						PERSONNE EN CHARGE DE LA FORMATION DANS L'ENTREPRISE		
Raison sociale	N° RIDET <i>(n° complet sur 10 chiffres)</i>	Convention collective d'appartenance	NOM et Prénom	Fonction occupée	Type de contrat	Date d'entrée dans l'entreprise	Date de fin de contrat <i>(Si CDD ou Intérim)</i>	Catégorie Professionnelle	NOM et Prénom	Tel	Email
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											

## **ANNEXE 2 : ETUDE D'ELIGIBILITE DES STAGIAIRES**

### 1. Personnes entrant dans le champ :

#### **Salariés du secteur privé :**

- L'entreprise employeuse est-elle une entreprise du secteur privé (SA, SARL, SAS, EURL, Associations...)
  - Réponse oui : je continue mes questionnements
  - Réponse non : hors champs
- Le salarié est-il sous contrat (CDD, CDI, CDIC, contrat d'intérim, contrat temporaires) ?
  - Réponse oui : je continue mes questionnements
  - Réponse non : hors champs
- La date de début de contrat est-elle antérieure à la date de démarrage de la formation ?
  - Réponse oui : je continue mes questionnements
  - Réponse non : hors champs
- Pour les contrats hors CDI, la date de fin de contrat est-elle postérieure à la date de fin de formation ?
  - Réponse oui : je continue mes questionnements
  - Réponse non : hors champs
- L'entreprise paye-t-elle ses cotisations CAFAT ?
  - Réponse oui (déclaration sur l'honneur de l'employeur) : le stagiaire est validé !
  - Réponse non : hors champs

### 2. Personnes hors champ :

#### **Gestion d'entreprise, sont hors champ :**

- Gérant majoritaire ou minoritaire de tout type de structure,
- Patenté,
- Président Directeur Général de SAS

#### **Autres cas hors champs :**

- Contrat aidé (contrat de qualification),
- Contrat d'alternance (apprentissage),
- Stagiaire,

*Un doute, contactez la responsable de projet du FIAF.*

## **ANNEXE 4 : Déclaration sur l'honneur type**





Coordonnées entreprises

Raison sociale : .....

Adresse physique : .....

Téléphone : .....

Objet : Attestation sur l'honneur de paiement à jour des cotisations CAFAT

Je soussigné, .....

atteste, en qualité de .....

que mon entreprise dénommée .....

dont le N° RIDET est .....

est bien à jour des cotisations CAFAT à cette date.

Fait à .....

Le .....

Signature et cachet de l'entreprise

LE FIAF NC – 17 rue Edighoffer – 98 800 Nouméa – BP 32581 – 47 68 68