



REFERENTIEL « Conseil-Expert en Stratégie des Filières Agricoles et Agroalimentaires » Niveau 7

Code NSF : 313n Etudes économiques et financières, 210n Conseil et développement agricole

Prérequis :

Pour intégrer la première année du parcours : être titulaire d'un bac+3 (niveau 6) de préférence issu de filière du droit, gestion, gestion-finances, banque, agriculture et agro-alimentaire

Pour intégrer la deuxième année du parcours : être titulaire d'un bac+4 (première année de niveau 7) de préférence issu de filière du droit, gestion, gestion-finances, banque, agriculture et agro-alimentaire

Handicap : Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et /ou obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation.

Sur conseil du référent handicap, et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité, les supports et le matériel nécessaires à la réalisation pourront être adaptés.

Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation :

- dans la mesure où cela ne remet pas en question la capacité professionnelle globale du candidat,
- si le critère au regard de la nature du handicap n'a pas vocation à s'appliquer dans la pratique professionnelle future du candidat.

Ces deux critères étant cumulatifs.

Le certificateur s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format. Dans le cas d'une modalité spécifique à une situation de travail, il s'engage à préciser le cadre des aménagements possibles.

Article L6113-11 créé par la Loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel2 :

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un référentiel d'activités qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un référentiel de compétences qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un référentiel d'évaluation qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		Modalités d'évaluation	Critère d'évaluation
ACTIVITE 1 : ELABORATION DE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES			
<p><i>Ces activités peuvent être réalisées soit au sein d'une exploitation par le dirigeant ou responsable du développement, mais majoritairement par des conseillers experts en stratégie des exploitations agricoles au sein de syndicats professionnels, chambre d'agriculture, société de conseil et d'expertise comptable :</i></p> <p>Organisation et pilotage de la veille sectorielle, concurrentielle : recueil et analyse des données</p>	<p>C1 - Piloter la veille sectorielle et concurrentielle en organisant le système de collecte d'informations, en interprétant les évolutions techniques, socio-économiques, des tendances du marché en vue d'exploiter les informations pour l'élaboration de la stratégie</p>	<p>Evaluation 1 : Etude de cas reconstitué - durée 5 heures A partir d'un cas concret d'une exploitation agricole en activité, le candidat doit mettre en place une veille sur le marché en cause, analyser cet environnement, diagnostiquer l'exploitation et élaborer un plan stratégique global et de diversification.</p>	<p><u>Respect de la méthodologie de veille :</u> Les principales étapes du processus de veille du marché sont définies Les sources d'information sont sélectionnées, fiables et exploitables <u>Pertinence de l'analyse :</u> L'analyse des données chiffrées, croisées et complexes est cohérente et s'appuie sur des éléments sélectionnés pertinents Les évolutions socio-économiques et technologiques sont analysées et utilisées et mettent en avant les risques et opportunités du marché Les données collectées correspondent aux besoins des cibles Des pistes de développement sont identifiées et leur intérêt est démontré</p>
<p>Elaboration de stratégie de développement de l'exploitation agricole : analyse des forces et faiblesses des process de production et marketing l'exploitation</p>	<p>C2 -Établir le diagnostic des potentialités et de la performance des processus productif et commercial de l'exploitation à l'aide de grilles d'analyse stratégique afin d'identifier leurs axes d'amélioration et de construire un plan de progrès déterminant les modalités, les méthodes et les objectifs des actions à conduire à moyen et long terme</p>		<p><u>Qualité du diagnostic :</u> Le diagnostic de l'exploitation agricole est réalisé et permet de mettre en lumière des potentialités de développement Des matrices type SWOT, Pestel.. sont créés et commentées</p>

Définition d'orientation stratégique et d'objectifs à moyen terme et long terme, formalisation de la politique et du plan de développement	C3- Elaborer un plan stratégique traduisant la politique commerciale et productive de l'exploitation en s'appuyant sur l'analyse de son environnement économique et de son positionnement sur son marché et en tenant compte de ses capacités et ressources internes afin d'avoir une vision future de l'exploitation		<u>Intérêt des propositions stratégiques</u> : Les orientations générales de la politique de production et commerciale et du plan de développement sont définis et tiennent compte des données sur l'environnement De nouvelles offres répondant aux besoins du marché sont déterminées en fonction des segments et des cibles Le couple marché/produit proposé est cohérent
	C4 -Structurer et construire un business plan financier (plan de financement initial, plan de trésorerie, compte de résultat, plan de financement à trois ans), piloter et suivre son avancement, l'évaluer et le corriger en tenant compte des objectifs afin de favoriser le développement de l'exploitation		<u>Structure et détail du plan</u> : Le plan de développement est formalisé, il contient les choix et analyses Des prévisions d'activité et de leurs conséquences sont détaillées
	C5 -Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de diversification (production de niche, nouveaux circuits de distribution, transformation, accueil de public, production d'énergies renouvelables...) en pesant les risques et les bénéfices agronomiques et économiques de chaque stratégie alternative afin de répartir les risques financiers, de produire des effets de synergies significatifs et créer de la valeur ajoutée pour l'exploitation		<u>Pertinence et justification des choix</u> : Les propositions de diversification sont adaptées au cas, Les nouvelles activités proposées permettent de multiplier les sources de revenus, la création de valeur est prouvée par le calcul L'impact sur les risques d'exploitation est démontré
	C6 -Conduire une analyse réflexive prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une situation afin de proposer des solutions innovantes		<u>Respect de la méthodologie</u> : Les faits passés sont décrit sans jugement et servent à alimenter la réflexion Les activités vécues (virtuellement dans l'étude de cas) sont confrontées à des théories et d'autres expériences et amènent une explication Des améliorations, nouvelles pistes sont proposées

ACTIVITE 2 : AUDIT ET CONSEIL JURIDIQUE, FISCAL, FINANCIER EN FILIERE AGRICOLE

<p><i>Ces activités peuvent être réalisées par des conseillers expert en stratégie des exploitations agricoles au sein de syndicats professionnels, organismes para-agricoles, chambre d'agriculture, d'expertise comptable ou de conseil juridique :</i></p> <p>Réalisation d'audit financier externe</p>	<p>C7 - Réaliser des missions d'audit financier en mobilisant ses connaissances en comptabilité, gestion, finances et de la démarche de l'audit externe afin d'identifier les dysfonctionnements éventuels et leurs conséquences sur l'exploitation et de proposer des améliorations de process</p>	<p>Evaluation 2 : Dossier écrit basé sur une situation professionnelle reconstituée (audit financier, processus budgétaire, conseil financier, conseil juridique, social et fiscal pour une exploitation agricole) Soutenance orale - durée 1h</p>	<p><u>Respect de la procédure d'audit :</u> Les éléments du dossier sont bien maîtrisés : contexte général de la société (connaissances du cas), Le plan d'entretien est complet et permet le recueil optimal des données L'évaluation du contrôle interne permet une approche par les risques et de se focaliser sur certains points L'analyse des comptes financiers permet d'identifier au moins 80% des anomalies significatives du cas</p>	
<p>Contrôle de gestion : élaboration et suivi des budgets (budget des ventes, achats, trésorerie...), analyse des écarts / reporting. Dans certains cas, pilotage, supervision du processus budgétaire</p>	<p>C8 - Identifier et piloter les indicateurs de gestion pertinents au regard de l'activité de l'exploitation afin de croiser les informations et d'affiner ainsi sa vision et sa compréhension du business au moment de la production du reporting.</p> <p>C9 - Superviser le processus budgétaire afin d'élaborer les prévisions et de mesurer les écarts entre chaque ensemble d'actions réalisé et les budgets prévisionnels établis en amont</p>		<p><u>Utilité et pertinence des KPI choisis :</u> Les KPI permettent une mesure quantitative et qualitative des résultats Une comparaison claire et chiffrée avec les objectifs fixés est présentée Une analyse des écarts et un ajustement des processus /ressources sont expliqués</p>	<p>Le processus budgétaire est structuré en cascade : prévision des ventes, de production, financement - il permet l'élaboration d'un budget de trésorerie Une vision double est mise en exergue : cycle opérationnel et horizon 1 à 3 ans Le niveau de détail des informations présentées doit être adapté aux enjeux / le principe de chiffrage est fait par grande masse Des axes de simplification sont proposés et argumentés</p>
<p>Conseil en investissements, financements dans le cadre bancaire pour accompagner l'exploitant lors de la création d'entreprise, de fusion, rachat ou financement de projet</p>	<p>C.10 - Identifier les leviers d'accompagnement et conseiller sur les montages financiers les plus pertinents dans le cadre de projet d'investissement, en tenant compte des objectifs financiers fixés et en veillant à privilégier les solutions responsables, afin de viabiliser l'exploitation au-delà de ses mutations de façon durable.</p>		<p><u>Qualité de la démarche :</u> Les ressources mobilisables sont recensées et classées en fonction de leur importance Les principales techniques bancaires adaptées sont caractérisées (bénéfices et fonctionnalités) en cohérence avec les problématiques de l'exploitation Le retour sur investissement de chaque solution est démontré</p>	

Conseil juridique, fiscal, social, auprès des exploitations agricoles	C11 - Conseiller l'exploitant en matière juridique, sociale (droit social) et fiscale en mobilisant ses connaissances en droit rural (statut du fermage et du métayage, autorisation d'exploiter...), droit des contrats et des sociétés, en fiscalité des entreprises et régimes sociaux spécifiques au secteur agricole afin de sécuriser l'activité de l'exploitation		<p><u>Pertinence du conseil prodigué</u> :</p> <p>Le questionnement permet d'identifier les besoins de l'exploitation en cohérence avec le contexte donné Plusieurs hypothèses sont proposées, leurs avantages et inconvénients respectifs sont justifiés Les préconisations tiennent compte de l'ensemble des variables (juridiques, fiscales, sociales...) Les connaissances juridiques, fiscales, sociales sont mobilisées et croisées</p> <p><u>Qualité oratoire</u> :</p> <p>Le discours est compréhensible (exactitude grammaticale et lexicale) L'élocution est fluide, le vocabulaire professionnel bien choisi, Le cheminement suivi pour amener aux conseils / préconisations est logique et clair Les interactions avec le jury sont à-propos</p>
Conseil sur les programmes d'aides financières aux exploitations, montage de dossiers de demandes de subventions	C12 - Accompagner l'exploitant dans ses démarches de demandes d'aides et de subventions en combinant les dispositifs départementaux, régionaux, nationaux et européens afin de financer l'installation, l'investissement et la modernisation de l'exploitation		<p><u>Degré de maîtrise des dispositifs</u> :</p> <p>Les types d'aides / subventions sont cohérents avec le projet La mesure de l'éligibilité est démontrée Les démarches administratives sont présentées et correctes</p>

ACTIVITE 3 : PILOTAGE DE LA STRATEGIE DE GESTION DES RISQUES POUR L'EXPLOITATION ET L'EXPLOITANT

<p><i>Ces activités sont réalisées majoritairement par des conseillers experts en prévention, gestion des risques agricoles, responsable de comptes agricoles au sein de compagnies d'assurance ou banque-assurance ou d'organismes qualité (certification ou conseil)</i></p> <p>Analyse et traitement des risques, humains, techniques, climatiques,</p>	C13 - Élaborer une cartographie des risques professionnels et environnementaux et une évaluation des répercussions de chaque risque en analysant les facteurs climatiques, sanitaires, humains, matériels et fonciers grâce à des outils quantitatifs et qualitatifs adaptés pour hiérarchiser les risques internes et externes susceptibles d'affecter l'ensemble des activités de l'exploitation afin de proposer un plan d'actions préventives et correctives couvrant ces risques	<p>Evaluation 3 :</p> <p>Dossier écrit basé sur une situation professionnelle reconstituée d'une exploitation agricole (gestion des risques professionnels, industriels, environnementaux) Soutenance orale - durée 1h</p>	<p><u>Qualité de la cartographie</u> : nombres de risques identifiés, mesures utilisées</p> <p><u>Qualité de l'identification des risques</u> :</p> <p>La nature des risques (climatique-sanitaire, prix-marché, institutionnel (politique), humain, financier (taux de change, taux d'intérêt)) est identifiée et justifiée</p> <p><u>Clarté de l'expression écrite</u> dans le rapport</p> <p><u>Clarté de l'expression orale</u> et qualité des supports de présentation lors de la soutenance du projet</p>
--	---	--	---

<p>économiques... sur l'exploitation agricole</p> <p><i>Dans le cadre de poste de responsable Qualité, QSE, SME :</i> Participation / Mise en œuvre de système qualité SME (Système de Management Environnemental) au sein de l'exploitation</p>	<p>C14 - Traiter les risques industriels, professionnels et environnementaux de l'exploitation en proposant des mesures préventives et/ou curatives adaptées pour les anticiper, les éliminer, les réduire ou les partager.</p>		<p><u>Pertinence des propositions</u> Le traitement des risques est réalisé en fonction de chaque catégorie et en tenant compte le cas échéant de leur interdépendance Les méthodes et outils de prévention des risques environnementaux mis en œuvre et les ressources mobilisées sont pertinents au regard de l'activité et conformes aux exigences réglementaires ou normatives applicables Une synergie existe entre les mesures préventives et les mesures curatives L'objectif de chaque mesure est mis en évidence (anticipation, réduction, élimination, partage)</p>
<p><i>Dans le cadre d'activité de conseil en banque - assurance :</i> Conseil sur les dispositifs (calamité agricole, FMSE (Fonds de Mutualisation Sanitaire et Environnementale), assurance récolte) et les produits d'assurances : récolte, animaux, matériel, véhicule, bâtiment, habitation</p>	<p>C15 - Accompagner et conseiller une exploitation dans le choix d'instruments financiers et assurantiels en tenant compte des risques potentiels de l'exploitation afin de couvrir les pertes et maintenir le niveau de revenu</p>		
<p><i>Dans le cadre d'activité de conseil en banque - assurance :</i> Opérations sur le marché à terme agricole</p>	<p>C16 - Conseiller des opérations sur les marchés à terme en activant des options assurance à la baisse et/ou à la hausse afin de garantir le prix fixé et de se protéger d'une évolution de prix défavorable</p>		<p><u>Qualité du conseil-accompagnement</u> : Plusieurs préconisations sont proposées, elles correspondent à la problématique de l'exploitation et sont comparées voire hiérarchisées par pertinence La solution choisie est la plus pertinente au regard des différentes opportunités offertes par les évolutions légales réglementaires en matière d'offres de produits assurance, banque, et des critères établis par l'exploitant L'argumentation est bien construite et repose sur des informations complètes, chiffrées et factuelles</p>

ACTIVITE 4 : ANIMATION DES PROCESSUS PARTICIPATIFS ET DE MONTEE EN COMPETENCES SUR UN TERRITOIRE RURAL

<p><i>Dans le cadre d'activité de conseil en organisation para-agricole il anime un territoire en réseaux</i></p> <p>Constitution de réseaux d'acteurs (exploitants, collectivités, ...) sur le territoire, animation autour de projets communs par divers moyens : animation de réunions, conception et animation de formations thématiques, diffusion d'informations</p>	<p>C17- Identifier les acteurs, ressources et dispositifs du territoire rural afin de dresser un inventaire des ressources des acteurs pour mutualiser les bonnes pratiques</p>	<p>Evaluation 4 : Projet fictif de groupe ou projet réel individuel (en entreprise d'accueil) A partir d'un territoire et d'une problématique donnée, le groupe doit préparer un processus participatif incluant : l'identification et l'analyse de la potentialité des acteurs choisis, un plan d'actions, des outils de communication et de formation à destination des exploitations du territoire Soutenance orale individuelle – durée : 30 min.</p>	<p><u>Pertinence de l'analyse territoriale formulée par le groupe</u> : mesurée par la mobilisation des savoirs acquis en matière de politique rurale mais aussi par la qualité de l'analyse produite, la capacité à synthétiser et surtout l'apport en termes d' "aide à la décision" au travail final</p>
	<p>C18- Mettre en œuvre les méthodes de conduite de projets, plans, et programmes de développement en territoire rural et déployer des stratégies d'intervention pour assurer la mise en œuvre de la politique locale en structurant l'animation et la coordination des acteurs institutionnels au niveau local</p>		<p><u>Organisation du travail en équipe et des réunions de travail</u> : mesurée par les méthodes de l'intelligence collective mises en place, le fonctionnement interne du groupe (rôles attribués, répartition du travail...), la capacité à formuler des recommandations au nom du groupe et la capacité à créer des synergies lors des réunions avec le partenaire</p>
	<p>C19 - Piloter des groupes de travail dans des domaines interdisciplinaires (droit, environnement, foncier...) en coordonnant les acteurs d'un projet / réseau en milieu rural en fonction de leur organisation, des enjeux collectifs et individuels et en adoptant une posture fédérative et une démarche inclusive afin de favoriser l'engagement des parties prenantes</p>		<p>Le cadre du projet est délimité et expliqué au groupe La diversité des acteurs, de leur enjeux et spécificités est identifiée, les potentialités des acteurs sont caractérisées et permettent de mettre en place une dynamique Les outils de communication et d'animation sont adaptés aux types de publics, aux objectifs du projet et aux problématiques individuelles et collectives Le support de formation est accessible à tous et permet une montée en compétences des acteurs</p>
	<p>C20 -Construire des outils de communication digitaux ou non et définir les modalités de diffusion de l'information adaptées aux publics-cibles incluant les personnes en situation de handicap, afin de favoriser la circulation des informations utiles au projet et de permettre une connaissance partagée</p>		<p><u>Qualité des outils de communication</u> : les propositions sont efficaces, originales et réalistes Le niveau d'engagement est impacté par les messages / visuels Les moyens de diffusion favorisent une couverture exhaustive sur le groupe</p>
	<p>C21 - Concevoir et animer des formations à destination des parties prenantes en s'appuyant sur des supports et en mobilisant un panel de techniques d'animation dans le respect des règles de l'accessibilité universelle afin de valoriser l'action par des apprentissages individuels et collectifs de tous</p>		<p><u>Qualité du déroulé pédagogique</u> : Le déroulé pédagogique répond à l'objectif, aux contraintes et spécificités des participants <u>Qualité des supports</u> : Les supports sont adaptés à la thématique, variés <u>Pertinence du choix d'animation</u> : Le choix d'animation répond à l'objectif poursuivi Les différentes techniques d'animation envisagées sont décrites et argumentées Adaptation au public en situation de handicap : La notion d'accessibilité universelle est comprise et des exemples d'adaptation au public en situation de handicap sont proposés</p>

C22- Animer avec les parties prenantes des comités / réunions de réflexion et de perfectionnement en présentiel et distanciel afin de mettre en évidence l'utilité des actions sur le territoire

Valorisation du travail effectué : mesuré par la forme et l'argumentation du rapport écrit et de la présentation orale (qualité du livrable : clarté, synthèse, créativité, ...)

ACTIVITE 5 CORRESPONDANT A UN BLOC OPTIONNEL : PILOTAGE DES PROCESSUS D'ACHAT-VENTE EN DISTRIBUTION AGRICOLE ET AGROFOURNITURE

Dans le cadre d'activité d'achat ou de fonction d'acheteur en coopérative, distribution agricole, négoce et agrofourniture :

- Analyse de l'environnement géopolitique (analyse des risques) et élaboration d'une stratégie d'achats nationaux et/ou internationaux (objectif, budget)

- Collecte, analyse, qualification et définition des besoins d'achat de matières premières, matériel agricole., rédaction d'un cahier des charges

- Recherche, identification et sélection des fournisseurs au niveau national et international

- Négociation avec les fournisseurs agro-industrie, agrofourniture, contractualisation de marché

- Suivi qualité des fournisseurs (traitements de données relatives à la gestion de réclamation, enregistrements, évaluation, fiches techniques, analyses...) et propositions d'améliorations aux fournisseurs

C23 - Elaborer la stratégie achats de produits agricoles ou d'agrofourniture en tenant compte du contexte international et dans le respect des exigences de qualité (normalisation), de coût et de délai afin de procurer les biens et services nécessaires au fonctionnement et à la réalisation de l'activité de négoce ou de production agricole :

C23.1 - Rédiger un cahier des charges technique et fonctionnel qualifiant les besoins d'achats collectés, en déterminant les indicateurs de performance attendus en matière d'exigence qualité, respect des délais, engagement social, développement durable... afin de cadrer l'évaluation du projet d'achat et de monter les dossiers d'appels d'offres

C23.2 - Réaliser le sourcing par une veille permanente du panel fournisseurs en mettant en place une méthode d'analyse et de hiérarchisation des fournisseurs au regard du cahier des charges afin d'optimiser quantitativement et qualitativement le potentiel de gisement et de sécuriser les approvisionnements

C23.3 - Piloter les négociations avec les fournisseurs (producteurs, industriels et distributeurs) en cycle de vente court ou long en élaborant une stratégie et une argumentation tenant compte des positions et attentes des différents interlocuteurs et en définissant les clauses / accords-cadres dans le respect de la réglementation applicable afin de parvenir à un accord gagnant-gagnant et de pérenniser les marchés

C23.4 - Organiser un processus de suivi qualité et d'évaluation de la performance des fournisseurs à l'aide de tableaux de bord et d'outils digitaux en vue de détecter les points forts à capitaliser et les marges de progrès à corriger ou améliorer par le fournisseur

Evaluation 5 :

Etude de cas reconstituée écrite ou situation réelle (préparation tout au long de la formation) : au sein d'une entreprise de distribution agricole, le candidat mettra en œuvre le processus d'achat en livrant un dossier comprenant :

- des hypothèses de stratégies d'achats basées sur une analyse dans un contexte international
- un cahier des charges
- un dossier de sourcing motivant la sélection de fournisseurs
- une stratégie de négociation d'achat
- un tableau de suivi de fournisseur

Qualité de l'analyse géopolitique et de la stratégie proposée :

Le périmètre de l'analyse est cohérent avec le cas proposé en termes de produit et zone géographique

Les principaux risques sont détectés et caractérisés

Intérêt de la stratégie :

Des alternatives stratégiques sont proposées et justifiées en termes de zone de recherche, d'impact financier, de contraintes techniques et logistiques

Les préconisations sont justifiées et chiffrées

Qualité du cahier des charges :

Les informations nécessaires à la définition du besoin sont identifiées et suffisantes

L'analyse des informations permet la définition du bien ou service recherché

L'expression du besoin précise les spécifications et caractéristiques du bien ou service recherché

La formalisation du cahier des charges est conforme aux standards professionnels

Qualité de la méthodologie du sourcing :

Les données sélectionnées sur les fournisseurs potentiels sont ciblées

La méthodologie d'analyse est explicite

Les critères de choix sont justifiés et hiérarchisés, les critères d'analyse sont corrects : qualité, solidité financière, performance commerciale, risques fournisseurs sont étudiés et précisés

Les offres commerciales sont analysées en détail et leur évaluation au regard des critères permet la prise de décision

Pertinence de la stratégie de négociation :

Les objectifs sont définis et priorisés

Les leviers de négociation et marges de manœuvre sont identifiés

Des arguments et objections ont été préparés

Des éléments favorisant une relation durable avec le fournisseur sont identifiés

Rigueur du suivi de fournisseur :

Les critères d'évaluation et indicateurs de suivi choisis sont cohérents avec la nature du produit, le contexte de l'achat

Ils permettent de mesurer le respect des clauses du contrat et la performance du fournisseur

<p><i>Au sein de l'industrie spécialisée en agrofourniture ou de société de négoce / distribution agricole :</i></p> <p>Conception de solutions techniques, stratégie commerciale, plan d'actions commerciales, négociation BtoB, animation du réseau de distributeurs</p>	<p>C24 - Définir la stratégie commerciale visant le marché des exploitations agricoles en collaboration avec les directions concernées (direction générale, financière, achats) en effectuant un diagnostic interne/externe, en segmentant le marché afin de générer de la croissance pour l'entreprise et de contrôler les risques économiques</p> <p>C25 - Manager le process de vente de produits / services techniques en distribution agricole et industrie d'agrofourniture :</p> <p>C25.1 - Concevoir en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits / services après analyse des besoins de l'exploitation pour vendre des matières premières, biens intermédiaires, consommables, équipements et/ou services nécessaires à l'activité des exploitations</p> <p>C25.2 - Conduire des négociations commerciales complexes avec des acheteurs en clarifiant les termes du contrat de vente et conditions de la transaction et en prenant en considération les intérêts et enjeux respectifs des parties prenantes, les hypothèses de solutions de repli et les contreparties envisagées afin de parvenir à un accord consensuel.</p> <p>C25.3- Animer le réseau de distributeurs (sociétés de négoce, coopératives agricoles) en apportant un appui technique et méthodologique pour la mise en œuvre et l'optimisation des actions commerciales en vue d'augmenter le volume d'affaires</p>	<p>Evaluation 6 :</p> <p>Etude cas reconstituée ou en situation réelle (préparation tout au long de la formation) : au sein d'une entreprise de distribution agricole / agrofourniture, le candidat mettra en œuvre le processus de vente en livrant un dossier comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une note interne à destination du services études / production - un argumentaire de vente à destination d'une exploitation utilisatrice incluant les éléments qualitatifs, quantitatifs et règlementaires - un plan d'animation de réseaux de distributeurs incluant les éléments qualitatifs, quantitatifs et règlementaires 	<p><u>Qualité de la note interne sur le fond et la forme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le formalisme est conforme aux standards professionnels - La nature des informations transmises favorisera la recherche de solutions techniques <p><u>Pertinence de la stratégie de négociation :</u></p> <p>Les objectifs sont définis et priorisés</p> <p>Les leviers de négociation et marges de manœuvre sont identifiés</p> <p>Des arguments et objections ont été préparés</p> <p>Des éléments favorisant une relation durable avec le fournisseur sont identifiés</p>
--	--	---	--

ACTIVITE 6 CORRESPONDANT A UN BLOC OPTIONNEL : VALORISATION FONCIERE ET OPTIMISATION PATRIMONIALE DE L'EXPLOITANT

<p><i>Ces activités sont réalisées au sein de cabinets d'expertise comptable, de cabinet d'expertise foncière et de banques :</i></p> <p>Analyse des informations juridiques relatives à la situation d'un exploitant et de sa famille</p>	<p>C26 - Réaliser un diagnostic civil en mobilisant ses connaissances en droit des personnes et des biens (droit de la famille, droit de succession et libéralités, transmission de patrimoine et servitudes) afin d'optimiser / sécuriser le patrimoine de l'exploitant lors des différentes phases de vie (constitution, modification, transmission, dissolution)</p>		<p><u>Méthodologie de l'analyse</u> Les informations sélectionnées dans le cas sont correctement comprises et interprétées. L'analyse des données du client aboutissent à l'identification de problématiques patrimoniales clairement identifiées et explicitées. Les problématiques civiles, économique et patrimoniales identifiées sont maîtrisées Les données sont mises en perspectives, et en lien avec le profil de l'exploitant</p>
<p><i>Au sein de cabinet d'expertise foncière agricole, immobilière rurale :</i></p> <p>Participation à la réalisation de différents types de diagnostics économiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dans des contextes de cession, succession, sortie d'indivision, donation ou évaluation ISF : valorisation des propriétés rurales (domaines et immeubles ruraux, les terres agricoles, les bois, les étangs et leurs dépendances, les fermes, étude des problèmes environnementaux) - Evaluation de pertes de récolte ou d'exploitation 	<p>C27 - Valoriser une exploitation agricole en évaluant en fonction du besoin (cession, succession, donation, expropriation...) le foncier, les actifs agricoles, les parts sociales, en vue de communiquer et de commenter la valeur à un donneur d'ordre en appliquant la méthode du double calcul :</p> <ul style="list-style-type: none"> - valeur patrimoniale/vénale 	<p><u>Evaluation 7 :</u> Etude de cas reconstitué écrite sur un cas de cession / transmission d'exploitation agricole – durée : 5 h</p>	<p><u>Respect de la Méthodologie et des modes de calculs :</u> Les données utilisées pour la valorisation correspondent à l'objectif de la valorisation L'analyse est structurée comme suit : données sur l'Homme chef d'entreprise / les outils de production et de valorisation (foncier, bâtiment, zones de production, marchés, contrats) et les mesures administratives (aides subventions...)/ contraintes règlementaires (loi sur l'eau, zones vulnérables...) La méthode du double calcul "valeur patrimoniale et valeur de rendement" permet d'aboutir à une VEA (Valeur d'Entreprise Agricole) Les autres types de valeur (vénale, économique, d'équilibre, de liquidation, liquidative, de marché, de convenance, d'utilité, de revente) sont mobilisées si nécessaire en fonction du cas <u>Pour la valeur patrimoniale / vénale</u>, les vérifications suivantes ont été faites : droit de propriété des actifs, conformité règlementaire des bâtis (urbanisme, permis de construire, normes sécurité...); en cas de non-conformité la valorisation a été adaptée</p>

	<p>- valeur de rendement/rentabilité</p>		<p><u>Pour la valeur de rendement/rentabilité</u>, l'actualisation du profit potentiel est détaillée en 3 étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - EBEC (Excédent Brut d'Exploitation Corrigé), - étude des risques potentiels, Le coefficient de risques combine les risques des moyens de production (qualité des sols, situation géographique, dispersion du foncier, adaptation des moyens de production), risques de Pérennité de l'exploitation (reprise de terre par le propriétaire, vente de terre par le propriétaire, expropriation) et le risque d'Evolution (conditions de marché, prix de marché). - capitalisation de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) dans la durée Le taux de capitalisation tient compte du contexte l'exploitation et est justifié <p>La durée de capitalisation est cohérente avec le cas Pour l'ensemble de l'épreuve, il est attendu des références (cotations moyennes existantes sur le marché) et le détail des calculs utilisés pour l'estimation</p>
<p><i>Dans le cadre de conseil en droit rural et relatif aux problématiques / optimisation foncière (par exemple estimations d'indemnité d'éviction ou de fermage)</i></p>	<p>C28 - Fixer une valeur de fermage ou une indemnité au preneur sortant en relation avec les arrêtés préfectoraux en vigueur en déterminant les caractéristiques techniques du contrat afin de valoriser les baux ruraux</p>		<p><u>Respect des modes de calcul :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - les critères départementaux d'évaluation de la valeur locative ont été pris en compte - la méthode de calcul est adaptée en fonction du type de bâtiments - la valeur locative des terres est déterminée à partir de la valeur culturelle : chacune des données suivantes a été étudiée : valeur économique naturelle des sols, possibilité de mécanisation accès-situation-exposition-altitude, morcellement, point d'eau, possibilité d'irrigation.
<p><i>Au sein de structures institutionnelles ou cabinets d'expertise foncière : Rédactions d'actes juridiques sous seing privé en lien avec le foncier (contrat, baux sous au statut de fermage, contrat non soumis au statut de fermage, convention friches, associations foncières, mise en demeure...)</i></p>	<p>C 29- Rédiger des actes juridiques en lien avec le foncier en garantissant l'équilibre de l'ensemble des intérêts des parties présentes afin de sécuriser la situation d'un exploitant et d'éviter tout problème d'interprétation</p>		<p><u>Formalisme de l'acte rédigé :</u></p> <p>L'acte juridique (bail, contrat...) est rédigé selon les normes professionnelles</p> <p>L'ensemble des données requises figure (datation, mentions manuscrites et mentions obligatoires, ...)</p> <p>Des mentions facilitent l'archivage, la conservation et la reconnaissance de l'acte</p> <p>La terminologie juridique est conforme</p>