

Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires

RNCP37824 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	210n, 210r, 313n
Formacode(s)	13158, 21081, 32043, 32025
Code(s) ROME	C1203, A1301, M1402, K1903, M1202
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2026

Certificateur(s)

PROMOTION DES TECHNIQUES INTERNATIONALES DE MANAGEMENT (APTIM) · SIRET : 33138377800031
IHEDREA SARL · SIRET : 34981049900096

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	4207205670026 2	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	4207205670030 4	Former et organiser l'évaluation
GROUPE ANTOINE DE ST-EXUPERY SITE GIORGIO FRASSATI	7777461990001 0	Former et organiser l'évaluation
PROMOTION DES TECHNIQUES INTERNATIONALES DE MANAGEMENT	3313837780012 2	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires vise à satisfaire les besoins :

- Des entreprises du secteur agricole (exploitation agricole, coopérative, agrofournitures) et agro-alimentaire (industrie de transformation, négoce)
- Des organismes publics ou syndicaux (Chambre d'agriculture, Fédération, Safer...),
- Des sociétés de conseils spécialisées dans les filières agri-agro (cabinet d'expertise comptable, expertise foncière, conseil juridique et fiscal, banque-assurance...),

En mettant à leur disposition des profils de professionnels experts pluridisciplinaires dont la mission globale consiste à :

Mettre en œuvre des stratégies et plans d'actions visant la pérennisation, sécurisation et développement des exploitations agricoles en activant différents leviers : financier, juridico-fiscal, patrimonial et stratégique (approvisionnement, de production et marketing).

L'expert-conseil en stratégie des filières agri-agro intervient :

- Lors de l'installation de l'exploitant
- Pendant toute la vie de l'exploitation
- Lors de la fermeture ou transmission de l'exploitation

ACTIVITÉS VISÉES

Les principales missions de l'expert conseil en stratégie des filières agri-agro sont :

Activité 1 : Accompagnement des exploitations dans leur stratégie de développement

Veille sectorielle et concurrentielle : mise en place d'un système, veille régulière, synthèse de la veille pour exploitation ultérieure

Accompagnement d'exploitation sur la durée

Elaboration de diagnostic des processus d'exploitation

Elaboration de plan stratégique et de business plan

Elaboration de stratégie de diversification

Activité 2 : Audit et conseil financier / juridique / fiscal (pour l'exploitation et l'exploitant)

Réalisation d'audit financier

Elaboration et pilotage du contrôle budgétaire de l'exploitation

Recherche de solutions de financement pour les investissements et conseil

Conseil juridique, fiscal, social auprès des exploitants agricoles

Activité 3 : Pilotage de la gestion des risques pour l'exploitation agricole et l'exploitant

Cartographie, analyse et traitement des risques, humains, techniques, climatiques, économiques... sur l'exploitation agricole

Conseil sur les dispositifs assurantiels (calamité agricole, FMSE - fonds de mutualisation sanitaire et environnementale, assurance récolte) et les produits d'assurances : récolte, animaux, matériel, véhicule, bâtiment, habitation

Accompagnement sur les opérations sur les marchés à terme

Anticipation des risques par la mise en œuvre de démarche et certification qualité

Activité 4 : Animation de réseaux d'exploitants sur un territoire par des processus participatifs et la montée en compétences des exploitants

Constitution de réseaux d'exploitants sur un territoire

Animation du réseau local

Conception et animation de formation à destination des exploitants agricoles

Conception et rédaction d'outils de communication : information, sensibilisation...

Activité 5 : Pilotage des process achat -vente en distribution agricole et agrofourniture

Achats : élaboration de la stratégie d'achats, sourcing fournisseurs, rédaction de cahier des charges, négociation de contrats et marchés, suivi fournisseurs

Ventes : conception de solutions / produits, stratégie de commercialisation, pilotage du réseau de distribution

Activité 6 : Valorisation foncière et optimisation patrimoniale

Evaluations économiques diverses : foncière mobilière, immobilière (terres, exploitations bâtiments agricoles, cheptel), de baux, ...

Pilotage de projets d'acquisitions, échanges, sessions

Rédaction de documents à dominante juridique (actes sous seing privé, chroniques, articles)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Piloter la veille sectorielle et concurrentielle en organisant le système de collectes 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

Établir le diagnostic des potentialités et de la performance des processus productif et commercial de l'exploitation à l'aide de grilles d'analyse stratégiques 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

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

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

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

Conduire une analyse réflexive prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une situation afin de proposer des solutions innovantes

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

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.

Superviser le processus budgétaire afin d'élaborer les prévisions et de mesurer les écarts entre chaque ensemble d'actions réalisés et les budgets prévisionnels établis en amont.

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.

Conseiller l'exploitant en matière juridique, social (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

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

Élaborer une cartographie des risques professionnels et environnementaux et une évaluation des répercussions de chaque risque en analysant les facteurs climatiques, sanitaires, humains matériel et foncier 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

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.

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

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

Identifier les acteurs, ressources et dispositifs du territoire rural afin de dresser un inventaire des ressources des acteurs pour mutualiser les bonnes pratiques

Mettre en œuvre les méthodes de conduite de projets, plans, et programme 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

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

Construire des outils de communication digitaux ou non et définir la modalité 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

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

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

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

:

Rédiger un cahier des charges techniques et fonctionnels 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

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

Piloter les négociations avec les fournisseurs (producteur, industriel 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

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

Définir la stratégie commerciale

visant le marché des exploitations agricoles en collaboration avec les directions concernées (direction générale, financière, achat)s 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

Manager le process de vente de produits / services techniques en distribution agricole et industrie d'agrofourriture

:

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

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.

Animer le réseau de distributeurs (société 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

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)

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 : valeur patrimoniale/vénale

Blocs de compétences

RNCP37824BC01 — ELABORATION DE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DES EXPLOITATION AGRICOLES

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la veille sectorielle et concurrentielle en organisant le système de collectes 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

Établir le diagnostic des potentialités et de la performance des processus productifs et commerciaux de l'exploitation à l'aide de grilles d'analyse stratégiques 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

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

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

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

Conduire une analyse réflexive prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une situation afin de proposer des solutions innovantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas reconstituée - 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.

RNCP37824BC02 — AUDIT ET CONSEIL JURIDIQUE, FISCAL ET FINANCIER EN FILIERE AGRICOLE

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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.

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

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.

Conseiller l'exploitant en matière juridique, social (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.

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

RNCP37824BC03 — PILOTAGE DE LA STRATEGIE DE GESTION DES RISQUES POUR L'EXPLOITATION ET L'EXPLOITANT

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une cartographie des risques professionnels et environnementaux et une évaluation des répercussions de chaque risque en analysant les facteurs climatiques, sanitaires, humains matériel et foncier 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

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.

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier écrit basé sur une situation professionnelle reconstituée d'une exploitation agricole (gestion des risques professionnels, industriels, environnementaux)

+Soutenance orale - durée 1h

RNCP37824BC04 — ANIMATION DES PROCESSUS PARTICIPATIFS ET DE MONTEE EN COMPETENCES SUR UN TERRITOIRE RURAL

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les acteurs, ressources et dispositifs du territoire rural afin de dresser un inventaire des ressources des acteurs pour mutualiser les bonnes pratiques

Mettre en œuvre les méthodes de conduite de projets, plans, et programme 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

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

Construire des outils de communication digitaux ou non et définir la modalité 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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet fictif de groupe ou individuel réel en entreprise d'accueil soutenu à l'oral en individuel - durée de l'oral 30 minutes)

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 potentialités des acteurs choisis, un plan d'actions, des outils de communication et de formation à destination des exploitations du territoire

RNCP37824BC05 — PILOTAGE DES PROCESSUS D'ACHAT-VENTE EN DISTRIBUTION AGRICOLE ET AGROFOURNITURE (OPTIONNEL)

LISTE DE COMPÉTENCES

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), coût et délai afin de procurer les biens et services nécessaires au fonctionnement et à la réalisation de l'activité de négoce ou de production agricole

:

Rédiger un cahier des charges techniques et fonctionnels 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

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

Piloter les négociations avec les fournisseurs (producteur, industriel 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

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

Définir la stratégie commerciale

visant le marché des exploitations agricoles en collaboration avec les directions concernées (direction générale, financière, achat)s 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

Manager le process de vente de produits / services techniques en distribution agricole et industrie d'agrofourniture

:

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
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.
Animer le réseau de distributeurs (société 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 1 dossier

RNCP37824BC06 — VALORISATION FONCIERE ET OPTIMISATION PATRIMONIALE DE L'EXPLOITANT (OPTIONNEL)

LISTE DE COMPÉTENCES

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)

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 :

- valeur patrimoniale/vénale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas reconstituée écrite sur un cas de cession / transmission d'exploitation agricole - 5 h

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Expert-conseil en stratégie des filières agri-agro accompagne, conseille dans divers domaines les entreprises du secteur agricole (exploitation agricole) et agro-alimentaire (industrie de transformation, négoce). Il peut également développer et accompagner sa clientèle agricole au sein d'un réseau de distribution (coopérative, négoce et agrofourniture).

Dans le cadre d'audit, de prestations de conseils ou de services, il met en œuvre des stratégies et plans d'actions visant la pérennisation, sécurisation et développement des exploitations agricoles en activant les leviers financiers, juridico-fiscal, patrimonial et stratégique (approvisionnement, de production et marketing).

Secteur d'activités, employeurs potentiels :

Les acteurs parapublics et consulaires : Les Chambres d'agriculture, les Instituts techniques (Arvalis Institut du Végétal, Terres Inovia, Institut de l'élevage, Cétiom, etc.), les Organismes nationaux à vocation agricole et rurale (ONVAR), la Mutualité Sociale Agricole, les Parcs naturels régionaux.

Les acteurs privés du conseil : les cabinets de conseils spécialisés, les cabinets d'expertise comptable, les banques assurances, les cabinets d'expertise foncière, les organismes de gestion, comptabilité et fiscalité : Centres d'Economie Rurale (CER), Inter-AFOCG

Autres acteurs privés : les coopératives d'approvisionnement et de collecte, les sociétés de négoce, les groupements de producteurs, les transformateurs coopératifs ou non, les agro-fournisseurs (de matières premières ou matériels),

Les agriculteurs eux-mêmes ou groupements : Groupements de Vulgarisation Agricole (GVA), Groupements de Développement Agricole (GDA), GiEE, Groupements d'Agriculture Biologique.

Les Syndicats FNSEA, FDSEA.

Les acteurs publics : l'Etat les collectivités locales (EPCI, départements et Régions).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller expert d'entreprise agricole

Conseiller financier / juridique / fiscal secteur agricole

Conseiller risques assurances agricoles, chargé d'études risques agricoles

Chargé d'affaires banque-assurance secteur agricole
 Responsable comptes agricoles au sein de banque-assurance
 Conseiller en création d'entreprises agricoles et stratégie de développement
 Conseiller en stratégie foncière rurale
 Animateur formateur en technologies agricoles (métier émergent dans la liste 2022 de France Compétences)
 Chef de projet en acquisitions agricoles
 Expert en sinistre agricole
 Responsable du développement commercial (en agrofourniture ou distribution agricole)
 Responsable achat / vente en coopérative ou société de négoce agricole

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 621 €
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles · tension 4/5 (Élevée) A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) L5X91 — Juristes et avocats · tension 3/5 (Modérée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 145
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture L4X80 — Techniciens des services administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L5X91 — Juristes et avocats QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un niveau 6 de préférence issu de filière du droit, gestion, gestion-finances, banque, agriculture et agro-

alimentaire et satisfaire aux épreuves d'admission de l'école.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de 5 personnes :

- 1 Président de jury Professionnel extérieur à l'IHEDREA (Expert-conseil en Stratégie des Filières Agricoles et Agroalimentaires)
- 2 représentants de l'IHEDREA dont le directeur de l'IHEDREA
- 2 professionnels extérieurs à l'IHEDREA (Expert-conseil en Stratégie des Filières Agricoles et Agroalimentaires) en veillant à la mixité femme / homme

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 5 personnes :

- 1 Président de jury habilité représentant l'IHEDREA (Expert-conseil en Stratégie des Filières Agricoles et Agroalimentaires)
- 1 représentant de l'IHEDREA
- 3 professionnels extérieurs à l'IHEDREA (Expert-conseil en Stratégie des Filières Agricoles et Agroalimentaires) en veillant à la mixité femme / homme

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 680 €
Selon la branche	7 000 € – 7 680 €

Prise en charge	Branches concernées
7 680 €	Valeur par défaut · 212 branches
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2026
Date de dernière délivrance possible	19/07/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	19	0	86 %	100 %
2019	13	0	92 %	92 %
2018	14	0	85 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP42476

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ihedrea.org/formations/msc-conseiller-expert-en-strategie-des-filieres-agricoles-et-agroalimentaires/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37824/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).