

Conseiller d'entreprise agricole

RNCP41790 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210n, 313n, 341
Formacode(s)	13158, 21081, 32043, 21060
Code(s) ROME	M1402, M1201, M1202, M1207
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2025
Date d'échéance	18/12/2028

Certificateur(s)

AGC CHAMPAGNE NORD EST ILE DE FRANCE · SIRET : 78024579100220

Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (CPNEFP) de la branche professionnelle des Associations de Gestion et de Comptabilité.

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller d'entreprise agricole réalise le conseil d'entreprise d'un portefeuille de clients en vue d'orienter leurs actions et décisions. Il accompagne les exploitants agricoles dans la gestion courante de leur entreprise (analyse économique, fiscale, sociale, environnementale...) et de leur suivi d'activité dans une vision globale, à court, moyen et long terme.

Ce professionnel :

- Accompagne les chefs d'exploitation dans leurs décisions stratégiques, économiques et financières ;
- Propose des analyses personnalisées et situées ;
- Est un partenaire de confiance et de proximité ;
- Est responsable de la gestion de son portefeuille client ;

Il est amené à travailler avec des interlocuteurs internes et va piloter des projets de conseil en collaborant étroitement avec une équipe pluridisciplinaire (juristes, spécialistes en droit social, conseillers spécialisés...).

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse des données clés (comptables, économiques, financières, fiscales, sociales et extra-comptables) de l'exploitation

Suivi des tableaux de bord et des indicateurs de performance

Accompagnement dans la constitution de dossiers pour des demandes de financements

Restitution des travaux d'analyse des données clés (comptables, économiques, financières, fiscales et sociales)

Accompagnement à la performance globale de l'exploitation agricole

Réalisation des diagnostics pluridisciplinaires (économique, financier, social, technique et extra-comptable)

Conception de plans d'action adaptés aux besoins de l'exploitant

Pilotage des projets de conseils événementiels

Développement du portefeuille des clients exploitants

Mise en œuvre des procédures internes

Contribution au développement du chiffre d'affaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser la comptabilité de l'exploitation en collaboration avec l'exploitant en vue de dresser des constats précis de

l'état de l'exploitation.

Evaluer la situation fiscale et sociale de l'exploitation en analysant les informations et en appliquant les règles fiscales et sociales en vigueur afin d'optimiser les charges fiscales et sociales de l'exploitation.

Interpréter les données économiques de l'exploitation (prix de production, coûts, marges, etc.) en croisant les informations internes avec des données sectorielles ou externes du marché agricole pour évaluer la performance de l'exploitation.

Interpréter les indicateurs extra-comptables de l'exploitation en les mettant en perspective avec les référentiels de groupe ou des normes préconisées afin de répondre au cahier des charges lié au marché et/ou d'adopter une démarche vertueuse.

Définir des plans d'action en collaboration étroite avec le chef d'entreprise, en utilisant les données comptables, économiques, fiscales, sociales et extra-comptables et les outils d'anticipation de la performance afin d'optimiser les résultats de l'exploitation.

Collaborer de manière étroite avec le chef d'entreprise en adoptant une posture de co-construction et d'échange, en prenant en compte les éventuelles situations de handicap et en recherchant sa validation à toutes les étapes de la mission afin de s'assurer de l'appropriation du projet par le client.

Identifier les indicateurs de performance (KPI) les plus pertinents pour chaque domaine de l'exploitation en utilisant les outils de suivi pour optimiser les résultats de l'entreprise.

Fixer les objectifs à atteindre avec le chef d'entreprise afin de dimensionner les moyens nécessaires à mettre en œuvre.

Actualiser les tableaux de bord de suivi des performances économiques, financières, techniques et extra-comptables en utilisant les outils informatiques spécifiques afin de permettre un suivi régulier et objectif des indicateurs clés de l'exploitation.

Analyser les écarts en comparant les résultats des tableaux de bord aux objectifs préalablement définis en croisant les données afin d'effectuer les ajustements nécessaires, le cas échéant.

Identifier les besoins financiers spécifiques de l'exploitation (investissement, restructuration, innovation...) en recueillant les informations nécessaires auprès de l'exploitant et en examinant les données économiques et stratégiques de l'exploitation afin de déterminer les solutions de financement les plus appropriées et adaptées à la situation.

Sélectionner les dispositifs de financement ou aides publiques disponibles sur la base des éléments de veille fournis ou recueillis, en identifiant les critères d'éligibilité spécifiques, afin de proposer des options de financement les plus pertinentes et optimales.

Réaliser les dossiers de demande de financement en utilisant les outils administratifs et en respectant les exigences des différents financeurs ou bailleurs de fonds afin de maximiser les chances d'acceptation du dossier.

Assurer le suivi des dossiers en fournissant les informations complémentaires afin de garantir une gestion efficace du dossier.

Accompagner le chef d'entreprise à la constitution des dossiers de subventions en respectant le cahier des charges spécifiques de chaque dispositif.

Rédiger des rapports écrits synthétiques en utilisant des supports visuels (tableaux, graphiques, etc.) et en prenant en compte, le cas échéant, les situations de handicap dans les modes de communication écrite, afin de présenter les résultats des analyses réalisées.

Présenter à l'oral les résultats des analyses économiques à l'exploitant en s'attachant à rendre les informations accessibles et compréhensibles, pour l'accompagnement dans sa prise de décision.

Sensibiliser le chef d'entreprise sur les sujets de la durabilité et de robustesse de son exploitation, en réalisant différents diagnostics, afin d'accompagner à la performance économique et non économique de son exploitation et permettre à terme de mieux la valoriser.

Conduire des entretiens avec l'exploitant en pratiquant l'écoute active afin de comprendre les enjeux et les objectifs du chef d'entreprise.

Etablir le diagnostic technique de l'exploitation (processus de production, gestion des équipements, organisation du travail, gestion des risques) en réalisant des visites sur le terrain et en s'appuyant sur une approche de l'environnement externe et sur l'analyse des données globales de l'exploitation, afin d'élaborer la stratégie de l'entreprise.

Analyser la situation de l'exploitation (ex : installation, transmission, cessation d'activités, restructuration...) au regard de l'ensemble des données recueillies afin de mettre en œuvre un conseil événementiel adapté.

Restituer les résultats du diagnostic pluridisciplinaire à l'exploitant en présentant les différentes hypothèses de travail, sous forme de rapports détaillés et de présentations adaptées, et en tenant compte des situations de handicap, le cas

échéant, afin de lui permettre de comprendre les points forts et les points de vigilance du projet.

Analyser l'ensemble des scénarios de travail en tenant compte du projet identifié et des priorités retenues et en les croisant avec les données économiques, techniques, sociales... afin d'en évaluer la faisabilité.

Proposer des scénarios opérationnels chiffrés en intégrant les données financières, les prévisions de trésorerie, les coûts de production et les conditions du marché pour appuyer les décisions (d'investissement, de diversification, de restructuration, etc.) de l'exploitant.

Intégrer les aspects de développement durable et de RSE dans les plans d'action proposés en utilisant les outils d'analyse (ex : bilan carbone) et en faisant intervenir des experts, afin de garantir que la stratégie développée soit durable à long terme.

Restituer les plans d'action à l'exploitant sous forme de présentation claire et argumentée en utilisant des supports visuels (graphiques, schémas, plan d'action) pour rendre la stratégie compréhensible et concrète et accompagner le chef d'entreprise dans sa prise de décision.

Définir des étapes et des réunions de suivi avec les parties prenantes concernées (exploitant, conseillers spécialisés, experts...) afin de mener à bien la prestation de conseil attendue.

Collaborer à la mise en place d'un plan d'action structuré avec une équipe pluridisciplinaire (fiscale, juridique, sociale...) et en s'appuyant sur les outils et procédures de l'entreprise afin de mobiliser les différentes expertises nécessaires à la conduite du projet.

Réaliser le suivi régulier du projet en évaluant les impacts des actions menées afin d'effectuer et de restituer le bilan de la prestation de conseil délivrée et de proposer d'éventuels ajustements.

Prendre en charge une demande entrante en établissant un contact avec le porteur de projet afin d'assurer la satisfaction du besoin client.

Assurer le suivi et la gestion d'un portefeuille client existant en organisant des points réguliers et en mettant à jour les informations dans les outils de gestion client (CRM, fiches de suivi) afin de garantir un accompagnement personnalisé et une relation de proximité avec chaque client.

Proposer des services ou solutions complémentaires en identifiant les besoins à venir du client et en analysant le contexte agricole à court, moyen et long terme, pour pérenniser son activité de conseil.

Valoriser les prestations de conseil proposées par l'entreprise en adaptant le discours et les supports à chaque situation afin de renforcer la fidélisation du client.

Utiliser les outils internes pour le suivi des clients et la gestion des prestations en exploitant les logiciels de gestion commerciale mis en place par l'entreprise afin d'assurer une gestion efficace et traçable des activités de conseil.

Elaborer la lettre de mission (annuelle, événementielle, individuelle et/ou pluridisciplinaire) et le devis financier en appliquant les standards de qualité et les grilles tarifaires, en valorisant sa compétence en ingénierie de projet et en suivant les procédures définies en interne afin de garantir la satisfaction des clients et la performance de son entreprise.

Formuler des préconisations en partageant des retours d'expérience avec l'ensemble de l'équipe afin de contribuer à l'amélioration continue des pratiques de l'entreprise.

Évaluer la pertinence économique des services proposés à chaque client en utilisant des outils d'analyse de coûts et de rentabilité afin d'apporter un regard critique sur le contenu de la prestation, la qualité et la rentabilité du service en interne.

Réaliser une revue de portefeuille à l'initiative de son manager et en collaboration avec les différents services afin d'enrichir l'offre de conseil de l'entreprise.

Réaliser le rebond commercial en développant son réseau et des partenariats avec les acteurs locaux afin d'assurer la croissance externe de l'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP41790BC01 — Accompagner le chef d'entreprise dans la gestion courante et le suivi économique de son exploitation agricole

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la comptabilité de l'exploitation en collaboration avec l'exploitant en vue de dresser des constats précis de l'état de l'exploitation.

Évaluer la situation fiscale et sociale de l'exploitation en analysant les informations et en appliquant les règles fiscales et sociales en vigueur afin d'optimiser les charges fiscales et sociales de l'exploitation.

Interpréter les données économiques de l'exploitation (prix de production, coûts, marges, etc.) en croisant les

informations internes avec des données sectorielles ou externes du marché agricole pour évaluer la performance de l'exploitation.

Interpréter les indicateurs extra-comptables de l'exploitation en les mettant en perspective avec les référentiels de groupe ou des normes préconisées afin de répondre au cahier des charges lié au marché et/ou d'adopter une démarche vertueuse.

Définir des plans d'action en collaboration étroite avec le chef d'entreprise, en utilisant les données comptables, économiques, fiscales, sociales et extra-comptables et les outils d'anticipation de la performance afin d'optimiser les résultats de l'exploitation.

Collaborer de manière étroite avec le chef d'entreprise en adoptant une posture de co-construction et d'échange, en prenant en compte les éventuelles situations de handicap et en recherchant sa validation à toutes les étapes de la mission afin de s'assurer de l'appropriation du projet par le client.

Identifier les indicateurs de performance (KPI) les plus pertinents pour chaque domaine de l'exploitation en utilisant les outils de suivi pour optimiser les résultats de l'entreprise.

Fixer les objectifs à atteindre avec le chef d'entreprise afin de dimensionner les moyens nécessaires à mettre en œuvre.

Actualiser les tableaux de bord de suivi des performances économiques, financières, techniques et extra-comptables en utilisant les outils informatiques spécifiques afin de permettre un suivi régulier et objectif des indicateurs clés de l'exploitation.

Analyser les écarts en comparant les résultats des tableaux de bord aux objectifs préalablement définis en croisant les données afin d'effectuer les ajustements nécessaires, le cas échéant.

Identifier les besoins financiers spécifiques de l'exploitation (investissement, restructuration, innovation...) en recueillant les informations nécessaires auprès de l'exploitant et en examinant les données économiques et stratégiques de l'exploitation afin de déterminer les solutions de financement les plus appropriées et adaptées à la situation.

Sélectionner les dispositifs de financement ou aides publiques disponibles sur la base des éléments de veille fournis ou recueillis, en identifiant les critères d'éligibilité spécifiques, afin de proposer des options de financement les plus pertinentes et optimales.

Réaliser les dossiers de demande de financement en utilisant les outils administratifs et en respectant les exigences des différents financeurs ou bailleurs de fonds afin de maximiser les chances d'acceptation du dossier.

Assurer le suivi des dossiers en fournissant les informations complémentaires afin de garantir une gestion efficace du dossier.

Accompagner le chef d'entreprise à la constitution des dossiers de subventions en respectant le cahier des charges spécifiques de chaque dispositif.

Rédiger des rapports écrits synthétiques en utilisant des supports visuels (tableaux, graphiques, etc.) et en prenant en compte, le cas échéant, les situations de handicap dans les modes de communication écrite, afin de présenter les résultats des analyses réalisées.

Présenter à l'oral les résultats des analyses économiques à l'exploitant en s'attachant à rendre les informations accessibles et compréhensibles, pour l'accompagnement dans sa prise de décision.

Sensibiliser le chef d'entreprise sur les sujets de la durabilité et de robustesse de son exploitation, en réalisant différents diagnostics, afin d'accompagner à la performance économique et non économique de son exploitation et permettre à terme de mieux la valoriser.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas fictive ou réelle formalisée dans un dossier écrit, présentée lors d'une mise en situation reconstituée (jeu de rôle collectif)
- Soutenance orale devant le jury : Temps individuel de questions-réponses avec le jury

RNCP41790BC02 — Accompagner le chef d'entreprise dans la conduite de projets spécifiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire des entretiens avec l'exploitant en pratiquant l'écoute active afin de comprendre les enjeux et les objectifs du chef d'entreprise.

Etablir le diagnostic technique de l'exploitation (processus de production, gestion des équipements, organisation du travail, gestion des risques) en réalisant des visites sur le terrain et en s'appuyant sur une approche de l'environnement externe et sur l'analyse des données globales de l'exploitation, afin d'élaborer la stratégie de l'entreprise.

Analyser la situation de l'exploitation (ex : installation, transmission, cessation d'activités, restructuration...) au regard

de l'ensemble des données recueillies afin de mettre en œuvre un conseil événementiel adapté.

Restituer les résultats du diagnostic pluridisciplinaire à l'exploitant en présentant les différentes hypothèses de travail, sous forme de rapports détaillés et de présentations adaptées, et en tenant compte des situations de handicap, le cas échéant, afin de lui permettre de comprendre les points forts et les points de vigilance du projet.

Analyser l'ensemble des scénarios de travail en tenant compte du projet identifié et des priorités retenues et en les croisant avec les données économiques, techniques, sociales... afin d'en évaluer la faisabilité.

Proposer des scénarios opérationnels chiffrés en intégrant les données financières, les prévisions de trésorerie, les coûts de production et les conditions du marché pour appuyer les décisions (d'investissement, de diversification, de restructuration, etc.) de l'exploitant.

Intégrer les aspects de développement durable et de RSE dans les plans d'action proposés en utilisant les outils d'analyse (ex : bilan carbone) et en faisant intervenir des experts, afin de garantir que la stratégie développée soit durable à long terme.

Restituer les plans d'action à l'exploitant sous forme de présentation claire et argumentée en utilisant des supports visuels (graphiques, schémas, plan d'action) pour rendre la stratégie compréhensible et concrète et accompagner le chef d'entreprise dans sa prise de décision.

Définir des étapes et des réunions de suivi avec les parties prenantes concernées (exploitant, conseillers spécialisés, experts...) afin de mener à bien la prestation de conseil attendue.

Collaborer à la mise en place d'un plan d'action structuré avec une équipe pluridisciplinaire (fiscale, juridique, sociale...) et en s'appuyant sur les outils et procédures de l'entreprise afin de mobiliser les différentes expertises nécessaires à la conduite du projet.

Réaliser le suivi régulier du projet en évaluant les impacts des actions menées afin d'effectuer et de restituer le bilan de la prestation de conseil délivrée et de proposer d'éventuels ajustements.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas fictive ou réelle formalisée dans un dossier écrit, présentée lors d'une mise en situation reconstituée (jeu de rôle collectif)
- Soutenance orale devant le jury : Temps individuel de questions-réponses avec le jury

RNCP41790BC03 — Développer son activité de conseil en gestion d'entreprise agricole

LISTE DE COMPÉTENCES

Prendre en charge une demande entrante en établissant un contact avec le porteur de projet afin d'assurer la satisfaction du besoin client.

Assurer le suivi et la gestion d'un portefeuille client existant en organisant des points réguliers et en mettant à jour les informations dans les outils de gestion client (CRM, fiches de suivi) afin de garantir un accompagnement personnalisé et une relation de proximité avec chaque client.

Proposer des services ou solutions complémentaires en identifiant les besoins à venir du client et en analysant le contexte agricole à court, moyen et long terme, pour pérenniser son activité de conseil.

Valoriser les prestations de conseil proposées par l'entreprise en adaptant le discours et les supports à chaque situation afin de renforcer la fidélisation du client.

Utiliser les outils internes pour le suivi des clients et la gestion des prestations en exploitant les logiciels de gestion commerciale mis en place par l'entreprise afin d'assurer une gestion efficace et traçable des activités de conseil.

Elaborer la lettre de mission (annuelle, événementielle, individuelle et/ou pluridisciplinaire) et le devis financier en appliquant les standards de qualité et les grilles tarifaires, en valorisant sa compétence en ingénierie de projet et en suivant les procédures définies en interne afin de garantir la satisfaction des clients et la performance de son entreprise.

Formuler des préconisations en partageant des retours d'expérience avec l'ensemble de l'équipe afin de contribuer à l'amélioration continue des pratiques de l'entreprise.

Évaluer la pertinence économique des services proposés à chaque client en utilisant des outils d'analyse de coûts et de rentabilité afin d'apporter un regard critique sur le contenu de la prestation, la qualité et la rentabilité du service en interne.

Réaliser une revue de portefeuille à l'initiative de son manager et en collaboration avec les différents services afin d'enrichir l'offre de conseil de l'entreprise.

Réaliser le rebond commercial en développant son réseau et des partenariats avec les acteurs locaux afin d'assurer la croissance externe de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas fictive ou réelle formalisée dans un dossier écrit, présentée lors d'une mise en situation reconstituée (jeu de rôle collectif)
- Soutenance orale devant le jury : Temps individuel de questions-réponses avec le jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseil d'entreprise agricole relève de structures spécialisées dédiées à l'accompagnement des exploitants agricoles dans la gestion de leur exploitation (comptabilité, gestion et conseil).

Le Conseiller d'entreprise agricole exerce ses activités comme salarié au sein de :

- Cerfrance, acteur majeur de l'accompagnement des agriculteurs, artisans, commerçants et autres entrepreneurs ;
- des Associations de Gestion et de Comptabilité ;
- de centres de gestion ;
- des chambres d'agriculture.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller d'entreprise agricole

Conseiller comptable agricole

Conseiller économique en agriculture

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Conseiller d'entreprise agricole vend des prestations de conseil économique auprès des exploitants. Il n'est pas concerné par la réglementation de l'Autorité des marchés Financiers (AMF), qui s'applique spécifiquement aux conseillers en investissements financiers (CIF) dans les secteurs de la banque et de l'assurance. Ces derniers sont soumis à des obligations strictes, notamment l'adhésion à une association professionnelle agréée par l'AMF, l'immatriculation à l'ORIAS... En revanche, le Conseiller d'entreprise agricole se concentre sur l'accompagnement stratégique des exploitants, sans intervenir dans la commercialisation de produits financiers réglementés, ce qui le distingue clairement du cadre juridique réglementé par l'AMF.

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)	Très élevée (5/5) 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)	2 741 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 325
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le dispositif s'adresse à la fois à des débutants dans le métier (sorties d'école pour les conseillers) mais aussi à des personnes comptables spécialisés dans le secteur agricole, qui auraient besoin d'acquérir les compétences liées au métier du conseil.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

Le jury est composé de 2 personnes ne connaissant pas le candidat :

- 1 représentant du certificateur (le responsable pédagogique du Campus) ;
- 1 professionnel métier (ex : directeur des métiers du conseil).

Le président du jury est représenté par le professionnel métier

Base légale

Date de décision	18/12/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2028
Date de dernière délivrance possible	18/12/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	39	0	100 %	—
2023	30	0	100 %	82 %
2022	11	0	100 %	89 %

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://champagne-nord-est-ile-de-france.cerfrance.fr/pages/certification-professionnelle-conseiller-dentreprise-agricole-1>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41790/>