

Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires

RNCP42476 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	210n, 210p, 313n
Formacode(s)	13158, 21052, 21084, 21554
Code(s) ROME	A1301, A1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/06/2026
Date d'échéance	26/06/2031

Certificateur(s)

ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION · SIRET : 33037752400047

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

Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION	33037752400351	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700122	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700262	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700304	Former et organiser l'évaluation
GROUPE ANTOINE DE ST-EXUPERY SITE GIORGIO FRASSATI	77774619900010	Former et organiser l'évaluation
PROMOTION DES TECHNIQUES INTERNATIONALES DE MANAGEMENT	33138377800122	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Alors que les filières agricoles et agroalimentaires connaissent de grandes évolutions, marquées par la volatilité des marchés, l'intensification des aléas climatiques, l'évolution des cadres réglementaires, la pression sociétale en matière de durabilité et la transformation des modèles économiques, les structures agricoles doivent repenser leurs stratégies de développement, en conciliant performance économique, conformité réglementaire, responsabilité environnementale, sécurisation des revenus et adaptation technologique.

Dans ce contexte, la certification « Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires » a pour objectifs de certifier des professionnels capables d'accompagner les exploitations agricoles, les organisations de

filière et les acteurs territoriaux dans l'élaboration, d'assurer la mise en œuvre et le pilotage de stratégies de développement responsables et durables. Elle atteste de compétences expertes en analyse des environnements de filière, en diagnostic global d'exploitations ou de structures collectives, en modélisation de trajectoires de transition, en ingénierie financière, juridique, fiscale et assurantielle, ainsi qu'en gestion des risques.

Cette certification porte également sur la conception et sur le pilotage de projets collectifs de transition agricole, territoriale ou de filière, s'appuyant sur des partenariats multi-acteurs, des dispositifs de financement adaptés et des outils d'évaluation des impacts économiques, environnementaux et sociaux. Ainsi, la certification répond aux besoins croissants de l'ensemble des acteurs des filières agricoles et agroalimentaires (exploitations individuelles, groupements d'agriculteurs, organisations professionnelles, collectivités, ...) en matière d'expertise et de conseil stratégique, d'ingénierie de projets de transition et d'accompagnement à la transformation durable des filières agricoles et agroalimentaires.

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse de l'impact des facteurs environnementaux, politiques, économiques, réglementaires et technologiques dans les filières agricoles et agroalimentaires
- Définition du modèle économique de l'exploitation ou de la structure collective agricole
- Déclinaison opérationnelle du modèle économique retenu dans un objectif de performance et de développement durables de l'exploitation ou de la structure collective agricole
- Audit et diagnostic de la situation financière de l'exploitation ou de la structure collective agricole
- Appui au pilotage de la performance et ingénierie des stratégies d'investissement et de financement de l'exploitation ou de la structure collective agricole
- Conseil expert en matière juridique, fiscale, sociale et assurantielle
- Conception et montage de projets collectifs de transition agricole, territoriale ou de filière
- Coordination de la mise en œuvre de projets collectifs de transition agricole, territoriale ou de filière et de la contribution des parties prenantes impliquées
- Évaluation, capitalisation et valorisation des projets de transition agricole au service des stratégies de filière et des politiques territoriales
- Elaboration d'une stratégie d'achat/vente, en France et à l'international, dans les filières agricoles et agroalimentaires
- Pilotage du processus d'achat, à l'international le cas échéant, dans les filières agricoles et agroalimentaires
- Pilotage de la stratégie de développement commercial, notamment à l'export, dans les filières agricoles et agroalimentaires
- Analyse globale, civile, juridique, économique et foncière de la situation patrimoniale de l'exploitant agricole
- Élaboration de scénarios de valorisation et d'optimisation du patrimoine de l'exploitant agricole
- Accompagnement des opérations patrimoniales et sécurisation des conventions et actes fonciers

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Piloter la prise et l'exploitation d'informations sur la conjoncture et l'évolution des filières agricoles et agroalimentaires, en combinant des sources fiables et des solutions numériques avancées (automatisation de la veille, outils d'analyse de données basés sur l'IA), afin de disposer en continu de données pour éclairer les choix de développement et de transition de l'exploitation ou de la structure collective agricole.
- Qualifier l'impact des facteurs environnementaux, politiques, économiques, réglementaires, normatifs et technologiques sur l'exploitation agricole, en mobilisant des méthodes d'analyse adaptées et des solutions d'IA à visée prédictive et prescriptive, afin d'anticiper les menaces et opportunités et de dégager des orientations conciliant développement économique, innovation technologique et transition écologique.
- Etablir une cartographie des risques pesant sur l'exploitation agricole (professionnels, environnementaux, climatiques, sanitaires, humains, matériels, fonciers, économiques, juridiques et réputationnels), en utilisant des outils quantitatifs et qualitatifs adaptés pour analyser la probabilité et l'impact de chaque risque, afin de hiérarchiser les risques internes et externes susceptibles d'affecter l'activité et d'éclairer les décisions de traitement.
- Construire des scénarios d'évolution et des trajectoires de transition pour l'exploitation agricole, en s'appuyant sur le produit de la veille stratégique réalisée et en combinant la modélisation technico-économique, l'analyse de sensibilité aux aléas (climatiques, de marché, réglementaires) et la prise en compte d'objectifs de durabilité (climat, eau, biodiversité, bien-être animal, qualité de vie au travail...), afin de proposer à ses responsables plusieurs options comparées, argumentées et cohérentes avec les stratégies de filière et dynamiques territoriales.
- Co-concevoir, avec les responsables de l'exploitation agricole, un modèle économique responsable (systèmes de production, diversification, transformation, services environnementaux, circuits de commercialisation...), en articulant

objectifs de revenu, de résilience, de qualité, d'impact environnemental et social et de positionnement dans les filières agricoles et agroalimentaires, afin de définir une trajectoire de création de valeur durable et alignée avec les attentes des marchés et des territoires.

- Évaluer la viabilité technico-économique et financière du modèle économique retenu, en réalisant des simulations prospectives intégrant les dispositifs de soutien existants et les investissements à consentir, afin d'en vérifier la faisabilité et la soutenabilité pour l'exploitation agricole.
- Formaliser le modèle économique retenu dans un business plan, en le structurant conformément aux standards professionnels, afin de disposer d'un support partagé pour la décision, la recherche de financements et le pilotage de la mise en œuvre de la stratégie de développement et de transition de l'exploitation agricole.
- Élaborer un plan de management des risques en définissant et en priorisant des mesures préventives, curatives et de continuité d'activité (procédures, diversification, mutualisation, transfert du risque), afin de réduire l'exposition globale de l'exploitation agricole et de renforcer sa résilience face aux aléas.
- Réaliser l'audit financier global d'une exploitation agricole, en analysant les résultats technico-économiques, la structure des coûts, de l'endettement et de la trésorerie au moyen d'outils de gestion et d'analyse de données, afin d'objectiver sa situation, ses risques et ses marges de manœuvre.
- Etablir le diagnostic de la situation financière d'une exploitation agricole, en croisant les résultats de l'audit avec les objectifs des dirigeants, les référentiels de filière et les enjeux de transition (RSE, conditions de travail, résilience), afin d'identifier les leviers d'amélioration et de préparer les décisions d'optimisation ou de redressement.
- Exploiter les outils de contrôle de gestion de l'exploitation agricole intégrant les dimensions financières et extra-financières, en analysant les écarts prévisionnel/réalisé et en structurant un reporting régulier, afin d'appuyer le pilotage de la performance financière, sociale et environnementale.
- Elaborer des stratégies d'investissement et de financement répondant aux projets de l'exploitation agricole, en tenant compte des objectifs financiers fixés et en privilégiant des solutions responsables, afin de viabiliser l'exploitation et de garantir sa soutenabilité économique et financière de façon durable.
- Accompagner l'exploitation agricole dans l'identification et la mobilisation des dispositifs d'aides adaptés au niveau local, national et européen, en constituant et en suivant les dossiers de demande de subventions et de soutien, afin de maximiser les ressources à disposition pour soutenir ses projets de développement ou de consolidation.
- Conseiller les responsables de l'exploitation agricole sur le choix et l'évolution des structures et montages juridiques (forme sociétaire, organisation collective, contrats), ainsi que sur les enjeux sociaux (statuts, emploi, protection sociale...), en analysant les bénéfices et risques associés aux différentes options envisageables, afin d'en sécuriser le fonctionnement, la protection des personnes et la pérennité.
- Optimiser la situation fiscale de l'exploitation agricole dans le respect de la réglementation, en s'appuyant sur l'analyse de sa situation et l'identification des options autorisées par le cadre légal en vigueur (régimes d'imposition, investissements, transmission, diversification des activités), afin d'améliorer sa performance nette.
- Concevoir une stratégie de recours combiné aux dispositifs publics de solidarité et de mutualisation, aux produits d'assurance privés et, le cas échéant, à d'autres instruments financiers de gestion des risques, en tenant compte du profil de risques de l'exploitation agricole et de ses objectifs économiques, afin de couvrir les pertes potentielles, de maintenir le niveau de revenu et de sécuriser les projets de développement.
- Concevoir l'architecture stratégique et opérationnelle de projets de transition agricole, territoriale ou de filière, en définissant les objectifs, résultats attendus, indicateurs de suivi, périmètres d'intervention, modalités de gouvernance, maîtrise des risques et plan d'actions et d'organisation associés, afin de disposer d'un cadre partagé favorisant l'engagement des parties prenantes dans une démarche pilotable.
- Structurer l'écosystème partenarial des projets, en identifiant les acteurs clés (professionnels, institutionnels, scientifiques, associatifs, privés...), en précisant leurs rôles et responsabilités et en définissant les modalités d'implication et de concertation (comités, groupes techniques, règles de décision, modes de coordination), afin de sécuriser la coopération multi-acteurs et la légitimité des décisions prises tout au long du projet.
- Animer les instances de projet et la coopération entre les acteurs impliqués, en préparant et conduisant les réunions (comités de pilotage, groupes de travail, ateliers participatifs), en facilitant le partage de l'information et la prise de décision collective, et en prévenant ou régulant les tensions entre intérêts de filière, contraintes territoriales et objectifs environnementaux, afin de maintenir la mobilisation des parties prenantes et la dynamique collective du projet.
- Accompagner la montée en compétences des acteurs mobilisés dans les projets (équipes internes, partenaires de terrain, relais territoriaux), en identifiant les besoins en professionnalisation, en concevant ou en mobilisant des dispositifs inclusifs d'appui, de formation, de tutorat et de partage d'expériences (ateliers, communautés de pratiques, capitalisation d'outils), afin de renforcer progressivement et sur le long terme la capacité des filières et des territoires

à conduire et à pérenniser les transitions engagées.

- Assurer la gestion administrative, contractuelle et budgétaire des projets, en suivant l'exécution des actions, en contrôlant les engagements et dépenses, en produisant les pièces justificatives exigées par les financeurs et les instances de gouvernance, afin de sécuriser l'utilisation des fonds, la traçabilité des opérations et la soutenabilité économique des projets de transition conduits.
- Piloter le suivi et l'évaluation des projets de transition agricole, en définissant des indicateurs pertinents (techniques, économiques, environnementaux, sociaux), en organisant la collecte et la consolidation des données issues des équipes de terrain et des partenaires, afin de mesurer les effets et impacts des actions menées et d'éclairer les arbitrages stratégiques des filières et des territoires.
- Valoriser les résultats, impacts et innovations issus des projets de transition agricole, en produisant des synthèses et supports de communication accessibles et adaptés aux différents publics, notamment au moyen de solutions d'IA, et en représentant l'organisation dans les instances professionnelles et territoriales, afin de renforcer la lisibilité des actions conduites et de soutenir la diffusion des transitions engagées.
- Élaborer la stratégie de vente et de développement commercial, notamment à l'international, en exploitant les données de marché, de clientèle et de performance (études, CRM, tableaux de bord) pour analyser les segments, les circuits de commercialisation et les zones cibles, puis en arbitrant le positionnement, les priorités de cibles, la politique de prix et les canaux de distribution, afin de générer une croissance rentable pour l'entreprise agricole[1] et de maîtriser les risques économiques.
- Définir la stratégie d'achats et d'approvisionnements (matières premières, produits agricoles, produits transformés, intrants), en fixant les orientations en matière de qualité, volumes, calendriers, critères RSE et traçabilité, et en arbitrant entre différentes sources d'approvisionnement et schémas logistiques, y compris à l'international le cas échéant, en cohérence avec la stratégie commerciale et les engagements clients, afin de sécuriser l'amont de la production et de contribuer aux objectifs de marge, de compétitivité et de durabilité de l'offre de l'entreprise agricole.
- Structurer les besoins d'achat nécessaires à la production de l'entreprise agricole dans un cahier des charges, en spécifiant les caractéristiques des biens recherchés et en précisant les exigences associées en matière de qualité, respect des délais, engagement social, développement durable..., afin de cadrer et de sécuriser les procédures de consultation et de contractualisation.
- Organiser le sourcing et la qualification du panel fournisseurs (producteurs, organisations de producteurs, industriels, distributeurs), en mettant en place une des méthodes d'analyse et de hiérarchisation multicritères et des outils digitaux de suivi avec les fournisseurs sélectionnés, afin d'optimiser quantitativement et qualitativement les gisements d'approvisionnement et de sécuriser les volumes, la qualité et la continuité des achats de l'entreprise agricole.
- Conduire les négociations dans un contexte international avec les fournisseurs en cycles court ou long, en élaborant des stratégies et argumentaires adaptés, en définissant les clauses contractuelles et accords-cadres dans le respect de la réglementation applicable, puis en organisant le suivi qualité et la mesure de la performance via des tableaux de bord et outils digitaux, afin de conclure des accords équilibrés et durables et d'identifier les points forts à consolider comme les axes de progrès à engager avec les fournisseurs clés de l'entreprise agricole.
- Construire, en lien avec les services de production, les bureaux d'études et/ou la R&D, des solutions technico-commerciales (produits, équipements, services...) adaptées aux besoins des exploitations et des clients, en analysant leurs systèmes de production, contraintes et objectifs, afin de proposer des offres à forte valeur ajoutée, différenciantes et alignées avec la stratégie commerciale, y compris à l'export, de l'entreprise agricole.
- Animer un réseau de distributeurs et partenaires commerciaux (négociants, coopératives, importateurs, agents) à l'échelle locale, nationale et internationale, en apportant un appui technique et méthodologique à la mise en œuvre des actions commerciales et leur optimisation, afin de renforcer la présence de l'offre sur les marchés cibles et d'augmenter le volume d'affaires de l'entreprise agricole.
- Réaliser des opérations de couverture via les marchés à terme agricoles, en traduisant l'exposition aux risques de prix en positions d'achat ou de vente sur contrats à terme et options, en dimensionnant les volumes et les échéances, en gérant les appels de marge et les ajustements de couverture au regard des volumes physiques, des cours et de la stratégie commerciale, afin de stabiliser les prix d'achat ou de vente et de limiter l'impact des fluctuations de marché sur les marges.
- Piloter la performance commerciale, en analysant régulièrement les résultats (chiffre d'affaires, marges, mix produits/marchés, rentabilité des segments, retour sur actions commerciales), en identifiant les écarts aux objectifs et en proposant des ajustements (offre, prix, cibles, canaux, priorités export), afin d'optimiser la contribution de l'activité commerciale à la performance globale de l'entreprise agricole.
- Analyser les informations juridiques (statuts professionnels, régimes matrimoniaux, indivision, sociétés, baux,

servitudes...), fiscales, économiques relatives à l'exploitation agricole, en les croisant avec les données foncières de l'exploitation, afin d'établir un diagnostic structuré de la situation patrimoniale, des contraintes existantes et des marges de manœuvre possibles.

- Réaliser ou contribuer à la réalisation de diagnostics patrimoniaux et fonciers dans des contextes de cession, succession, sortie d'indivision, donation ou évaluation patrimoniale, en procédant à la valorisation des exploitations agricoles et des propriétés rurales (terres, bois, bâtiments, étangs, dépendances), en intégrant les différentes méthodes d'évaluation selon la nature des biens (parts sociales, actifs, foncier, ...), le contexte et en tenant compte des facteurs de marché, techniques, environnementaux et réglementaires, afin de fournir une base chiffrée fiable pour éclairer les décisions des parties prenantes.
- Concevoir des scénarios d'évolution et d'optimisation du patrimoine en simulant leurs impacts économiques, fiscaux et organisationnels et en les mettant en regard des objectifs de développement et de transmission de l'exploitation agricole, afin de proposer aux décideurs plusieurs options comparées et argumentées.
- Evaluer les conséquences économiques de risques ou de décisions affectant le patrimoine de l'exploitation agricole (décès, sortie / entrée d'un associé, décisions fiscales...) et le foncier (perte de récolte ou d'exploitation, éviction, modification ou création de baux, servitudes, occupations), en estimant notamment les indemnités d'éviction, de fermage ou de réparation, afin d'appuyer les négociations, les démarches amiables ou les éventuels contentieux.
- Rédiger ou co-rédiger des actes juridiques sous seing privé (baux ruraux soumis ou non au statut du fermage, conventions de mise à disposition, conventions d'associations foncières...), en veillant à leur conformité au cadre légal et réglementaire et à leur cohérence avec la stratégie patrimoniale et économique de l'exploitation agricole, afin de sécuriser les engagements contractuels des parties.
- Accompagner l'exploitation agricole dans la mise en œuvre des décisions patrimoniales et foncières (cession, acquisition, restructuration, installation, transmission), en préparant les dossiers techniques et financiers, en justifiant les évaluations réalisées et en coordonnant l'intervention des autres professionnels concernés (experts fonciers, notaires, avocats, partenaires bancaires), afin de fiabiliser les opérations engagées et de limiter les risques juridiques, économiques et patrimoniaux.

Blocs de compétences

RNCP42476BC01 — Elaborer une stratégie responsable de développement et de transition durable de l'exploitation agricole

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la prise et l'exploitation d'informations sur la conjoncture et l'évolution des filières agricoles et agroalimentaires, en combinant des sources fiables et des solutions numériques avancées (automatisation de la veille, outils d'analyse de données basés sur l'IA), afin de disposer en continu de données pour éclairer les choix de développement et de transition de l'exploitation ou de la structure collective agricole.

Qualifier l'impact des facteurs environnementaux, politiques, économiques, réglementaires, normatifs et technologiques sur l'exploitation agricole, en mobilisant des méthodes d'analyse adaptées et des solutions d'IA à visée prédictive et prescriptive, afin d'anticiper les menaces et opportunités et de dégager des orientations conciliant développement économique, innovation technologique et transition écologique.

Etablir une cartographie des risques pesant sur l'exploitation agricole (professionnels, environnementaux, climatiques, sanitaires, humains, matériels, fonciers, économiques, juridiques et réputationnels), en utilisant des outils quantitatifs et qualitatifs adaptés pour analyser la probabilité et l'impact de chaque risque, afin de hiérarchiser les risques internes et externes susceptibles d'affecter l'activité et d'éclairer les décisions de traitement.

Construire des scénarios d'évolution et des trajectoires de transition pour l'exploitation agricole, en s'appuyant sur le produit de la veille stratégique réalisée et en combinant la modélisation technico-économique, l'analyse de sensibilité aux aléas (climatiques, de marché, réglementaires) et la prise en compte d'objectifs de durabilité (climat, eau, biodiversité, bien-être animal, qualité de vie au travail...), afin de proposer à ses responsables plusieurs options comparées, argumentées et cohérentes avec les stratégies de filière et dynamiques territoriales.

Co-concevoir, avec les responsables de l'exploitation agricole, un modèle économique responsable (systèmes de production, diversification, transformation, services environnementaux, circuits de commercialisation...), en articulant objectifs de revenu, de résilience, de qualité, d'impact environnemental et social et de positionnement dans les filières agricoles et agroalimentaires, afin de définir une trajectoire de création de valeur durable et alignée avec les attentes des marchés et des territoires.

Évaluer la viabilité technico-économique et financière du modèle économique retenu, en réalisant des simulations

prospectives intégrant les dispositifs de soutien existants et les investissements à consentir, afin d'en vérifier la faisabilité et la soutenabilité pour l'exploitation agricole.

Formaliser le modèle économique retenu dans un business plan, en le structurant conformément aux standards professionnels, afin de disposer d'un support partagé pour la décision, la recherche de financements et le pilotage de la mise en œuvre de la stratégie de développement et de transition de l'exploitation agricole.

Élaborer un plan de management des risques en définissant et en priorisant des mesures préventives, curatives et de continuité d'activité (procédures, diversification, mutualisation, transfert du risque), afin de réduire l'exposition globale de l'exploitation agricole et de renforcer sa résilience face aux aléas.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : Production écrite individuelle avec soutenance orale.

RNCP42476BC02 — Accompagner la structure agricole à l'optimisation de sa performance financière, fiscale, juridique, sociale et assurantielle

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser l'audit financier global d'une exploitation agricole, en analysant les résultats technico-économiques, la structure des coûts, de l'endettement et de la trésorerie au moyen d'outils de gestion et d'analyse de données, afin d'objectiver sa situation, ses risques et ses marges de manœuvre.

Établir le diagnostic de la situation financière d'une exploitation agricole, en croisant les résultats de l'audit avec les objectifs des dirigeants, les référentiels de filière et les enjeux de transition (RSE, conditions de travail, résilience), afin d'identifier les leviers d'amélioration et de préparer les décisions d'optimisation ou de redressement.

Exploiter les outils de contrôle de gestion de l'exploitation agricole intégrant les dimensions financières et extra-financières, en analysant les écarts prévisionnel/réalisé et en structurant un reporting régulier, afin d'appuyer le pilotage de la performance financière, sociale et environnementale.

Élaborer des stratégies d'investissement et de financement répondant aux projets de l'exploitation agricole, en tenant compte des objectifs financiers fixés et en privilégiant des solutions responsables, afin de viabiliser l'exploitation et de garantir sa soutenabilité économique et financière de façon durable.

Accompagner l'exploitation agricole dans l'identification et la mobilisation des dispositifs d'aides adaptés au niveau local, national et européen, en constituant et en suivant les dossiers de demande de subventions et de soutien, afin de maximiser les ressources à disposition pour soutenir ses projets de développement ou de consolidation.

Conseiller les responsables de l'exploitation agricole sur le choix et l'évolution des structures et montages juridiques (forme sociétaire, organisation collective, contrats), ainsi que sur les enjeux sociaux (statuts, emploi, protection sociale...), en analysant les bénéfices et risques associés aux différentes options envisageables, afin d'en sécuriser le fonctionnement, la protection des personnes et la pérennité.

Optimiser la situation fiscale de l'exploitation agricole dans le respect de la réglementation, en s'appuyant sur l'analyse de sa situation et l'identification des options autorisées par le cadre légal en vigueur (régimes d'imposition, investissements, transmission, diversification des activités), afin d'améliorer sa performance nette.

Concevoir une stratégie de recours combiné aux dispositifs publics de solidarité et de mutualisation, aux produits d'assurance privés et, le cas échéant, à d'autres instruments financiers de gestion des risques, en tenant compte du profil de risques de l'exploitation agricole et de ses objectifs économiques, afin de couvrir les pertes potentielles, de maintenir le niveau de revenu et de sécuriser les projets de développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : Évaluation des compétences.

RNCP42476BC03 — Manager des projets de transition agricole en partenariat avec les acteurs de filière et des territoires

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir l'architecture stratégique et opérationnelle de projets de transition agricole, territoriale ou de filière, en définissant les objectifs, résultats attendus, indicateurs de suivi, périmètres d'intervention, modalités de gouvernance, maîtrise des risques et plan d'actions et d'organisation associés, afin de disposer d'un cadre partagé favorisant l'engagement des parties prenantes dans une démarche pilotable.

Structurer l'écosystème partenarial des projets, en identifiant les acteurs clés (professionnels, institutionnels, scientifiques, associatifs, privés...), en précisant leurs rôles et responsabilités et en définissant les modalités d'implication et de concertation (comités, groupes techniques, règles de décision, modes de coordination), afin de sécuriser la coopération multi-acteurs et la légitimité des décisions prises tout au long du projet.

Animer les instances de projet et la coopération entre les acteurs impliqués, en préparant et conduisant les réunions

(comités de pilotage, groupes de travail, ateliers participatifs), en facilitant le partage de l'information et la prise de décision collective, et en prévenant ou régulant les tensions entre intérêts de filière, contraintes territoriales et objectifs environnementaux, afin de maintenir la mobilisation des parties prenantes et la dynamique collective du projet.

Accompagner la montée en compétences des acteurs mobilisés dans les projets (équipes internes, partenaires de terrain, relais territoriaux), en identifiant les besoins en professionnalisation, en concevant ou en mobilisant des dispositifs inclusifs d'appui, de formation, de tutorat et de partage d'expériences (ateliers, communautés de pratiques, capitalisation d'outils), afin de renforcer progressivement et sur le long terme la capacité des filières et des territoires à conduire et à pérenniser les transitions engagées.

Assurer la gestion administrative, contractuelle et budgétaire des projets, en suivant l'exécution des actions, en contrôlant les engagements et dépenses, en produisant les pièces justificatives exigées par les financeurs et les instances de gouvernance, afin de sécuriser l'utilisation des fonds, la traçabilité des opérations et la soutenabilité économique des projets de transition conduits.

Piloter le suivi et l'évaluation des projets de transition agricole, en définissant des indicateurs pertinents (techniques, économiques, environnementaux, sociaux), en organisant la collecte et la consolidation des données issues des équipes de terrain et des partenaires, afin de mesurer les effets et impacts des actions menées et d'éclairer les arbitrages stratégiques des filières et des territoires.

Valoriser les résultats, impacts et innovations issus des projets de transition agricole, en produisant des synthèses et supports de communication accessibles et adaptés aux différents publics, notamment au moyen de solutions d'IAg, et en représentant l'organisation dans les instances professionnelles et territoriales, afin de renforcer la lisibilité des actions conduites et de soutenir la diffusion des transitions engagées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : Dossier écrit collectif intégrant un rapport d'expérience individuel ; soutenance orale individuelle dans un cadre collectif.

RNCP42476BC04 — Piloter les processus d'achat-vente en distribution dans les filières agricoles et agroalimentaires (Option)

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer la stratégie de vente et de développement commercial, notamment à l'international, en exploitant les données de marché, de clientèle et de performance (études, CRM, tableaux de bord) pour analyser les segments, les circuits de commercialisation et les zones cibles, puis en arbitrant le positionnement, les priorités de cibles, la politique de prix et les canaux de distribution, afin de générer une croissance rentable pour l'entreprise agricole et de maîtriser les risques économiques.

Définir la stratégie d'achats et d'approvisionnements (matières premières, produits agricoles, produits transformés, intrants), en fixant les orientations en matière de qualité, volumes, calendriers, critères RSE et traçabilité, et en arbitrant entre différentes sources d'approvisionnement et schémas logistiques, y compris à l'international le cas échéant, en cohérence avec la stratégie commerciale et les engagements clients, afin de sécuriser l'amont de la production et de contribuer aux objectifs de marge, de compétitivité et de durabilité de l'offre de l'entreprise agricole.

Structurer les besoins d'achat nécessaires à la production de l'entreprise agricole dans un cahier des charges, en spécifiant les caractéristiques des biens recherchés et en précisant les exigences associées en matière de qualité, respect des délais, engagement social, développement durable..., afin de cadrer et de sécuriser les procédures de consultation et de contractualisation.

Organiser le sourcing et la qualification du panel fournisseurs (producteurs, organisations de producteurs, industriels, distributeurs), en mettant en place une des méthodes d'analyse et de hiérarchisation multicritères et des outils digitaux de suivi avec les fournisseurs sélectionnés, afin d'optimiser quantitativement et qualitativement les gisements d'approvisionnement et de sécuriser les volumes, la qualité et la continuité des achats de l'entreprise agricole.

Conduire les négociations dans un contexte international avec les fournisseurs en cycles court ou long, en élaborant des stratégies et argumentaires adaptés, en définissant les clauses contractuelles et accords-cadres dans le respect de la réglementation applicable, puis en organisant le suivi qualité et la mesure de la performance via des tableaux de bord et outils digitaux, afin de conclure des accords équilibrés et durables et d'identifier les points forts à consolider comme les axes de progrès à engager avec les fournisseurs clés de l'entreprise agricole.

Construire, en lien avec les services de production, les bureaux d'études et/ou la R&D, des solutions technico-commerciales (produits, équipements, services...) adaptées aux besoins des exploitations et des clients, en analysant leurs systèmes de production, contraintes et objectifs, afin de proposer des offres à forte valeur ajoutée, différenciantes et alignées avec la stratégie commerciale, y compris à l'export, de l'entreprise agricole.

Animer un réseau de distributeurs et partenaires commerciaux (négociants, coopératives, importateurs, agents) à l'échelle locale, nationale et internationale, en apportant un appui technique et méthodologique à la mise en œuvre des actions commerciales et leur optimisation, afin de renforcer la présence de l'offre sur les marchés cibles et d'augmenter le volume d'affaires de l'entreprise agricole.

Réaliser des opérations de couverture via les marchés à terme agricoles, en traduisant l'exposition aux risques de prix en positions d'achat ou de vente sur contrats à terme et options, en dimensionnant les volumes et les échéances, en gérant les appels de marge et les ajustements de couverture au regard des volumes physiques, des cours et de la stratégie commerciale, afin de stabiliser les prix d'achat ou de vente et de limiter l'impact des fluctuations de marché sur les marges.

Piloter la performance commerciale, en analysant régulièrement les résultats (chiffre d'affaires, marges, mix produits/marchés, rentabilité des segments, retour sur actions commerciales), en identifiant les écarts aux objectifs et en proposant des ajustements (offre, prix, cibles, canaux, priorités export), afin d'optimiser la contribution de l'activité commerciale à la performance globale de l'entreprise agricole

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : Production écrite individuelle avec soutenance orale.

RNCP42476BC05 — Accompagner la structure agricole dans la valorisation et l'optimisation de son patrimoine (Option)

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les informations juridiques (statuts professionnels, régimes matrimoniaux, indivision, sociétés, baux, servitudes...), fiscales, économiques relatives à l'exploitation agricole, en les croisant avec les données foncières de l'exploitation, afin d'établir un diagnostic structuré de la situation patrimoniale, des contraintes existantes et des marges de manœuvre possibles.

Réaliser ou contribuer à la réalisation de diagnostics patrimoniaux et fonciers dans des contextes de cession, succession, sortie d'indivision, donation ou évaluation patrimoniale, en procédant à la valorisation des exploitations agricoles et des propriétés rurales (terres, bois, bâtiments, étangs, dépendances), en intégrant les différentes méthodes d'évaluation selon la nature des biens (parts sociales, actifs, foncier, ...), le contexte et en tenant compte des facteurs de marché, techniques, environnementaux et réglementaires, afin de fournir une base chiffrée fiable pour éclairer les décisions des parties prenantes.

Concevoir des scénarios d'évolution et d'optimisation du patrimoine en simulant leurs impacts économiques, fiscaux et organisationnels et en les mettant en regard des objectifs de développement et de transmission de l'exploitation agricole, afin de proposer aux décideurs plusieurs options comparées et argumentées.

Evaluer les conséquences économiques de risques ou de décisions affectant le patrimoine de l'exploitation agricole (décès, sortie / entrée d'un associé, décisions fiscales...) et le foncier (perte de récolte ou d'exploitation, éviction, modification ou création de baux, servitudes, occupations), en estimant notamment les indemnités d'éviction, de fermage ou de réparation, afin d'appuyer les négociations, les démarches amiables ou les éventuels contentieux.

Rédiger ou co-rédiger des actes juridiques sous seing privé (baux ruraux soumis ou non au statut du fermage, conventions de mise à disposition, conventions d'associations foncières...), en veillant à leur conformité au cadre légal et réglementaire et à leur cohérence avec la stratégie patrimoniale et économique de l'exploitation agricole, afin de sécuriser les engagements contractuels des parties.

Accompagner l'exploitation agricole dans la mise en œuvre des décisions patrimoniales et foncières (cession, acquisition, restructuration, installation, transmission), en préparant les dossiers techniques et financiers, en justifiant les évaluations réalisées et en coordonnant l'intervention des autres professionnels concernés (experts fonciers, notaires, avocats, partenaires bancaires), afin de fiabiliser les opérations engagées et de limiter les risques juridiques, économiques et patrimoniaux.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : Production écrite individuelle avec soutenance orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les filières agricoles et agroalimentaires englobent toutes les activités de la sphère agricole : production agricole animale ou végétale et transformation des produits agricoles, agrofourniture et agroéquipement fournissant aux agriculteurs les moyens pour assurer leur production, valorisation des produits non alimentaires issus de l'agriculture

(bio énergie, bio matériaux...). Elles constituent un secteur d'activité, dont l'importance est stratégique du fait des enjeux de souveraineté qui lui sont attachés, mais également économique :

L'Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires assure donc des missions de conseil sur des périmètres éminemment stratégiques pour les entreprises relevant de plusieurs domaines d'activités[1] :

- Celles des exploitations, qui appartiennent à différentes catégories, selon la nature de leur production :
- Les grandes cultures qui regroupent les principales productions (céréales, oléagineux et protéagineux, pommes de terre et betteraves) représentant plus de la moitié des surfaces françaises et plus de 170.000 producteurs ;
- L'horticulture, qui agrège la production de fruits et légumes, ainsi que des plantes d'ornement (fleurs et feuillages coupés, plantes en pot et à massif, pépinières, bulbes), rassemblant près de 50.000 exploitations ;
- La production animale, très présente dans l'agriculture française avec plus de 145.000 exploitations d'élevage ;
- La vigne et le vin, qui rassemblent environ 570 caves coopératives et 700 négociants vinificateurs, employant plus de 125.000 ETP et faisant de la France le 1er exportateur mondial en valeur ;
- Celles de l'agrofourniture, qui regroupent les entreprises fournissant aux agriculteurs les moyens de produire : semences, produits phytosanitaires, engrais et amendements (organiques ou minéraux), mais aussi aliments du bétail et produits vétérinaires. Elles génèrent un chiffre d'affaires annuel de plus de 15 milliards d'euros et sont principalement des PME et des TPE, même si certaines ont une envergure internationale (KUHN, K&S, LIMAGRAIN ou BAYER) ;
- Celles de l'agroéquipement, qui rassemblent les constructeurs et distributeurs fournissant les équipements et matériels nécessaires à tous les types de productions, qu'elles soient animales, végétales, paysagères. Au niveau national, l'agroéquipement représente plus de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, générés principalement par les constructeurs de matériel (environ 500 entreprises) et leurs distributeurs (environ 3.600 entreprises).
- Celles de l'agroalimentaire, situées en aval des productions agricoles, qui emploient 441.000 personnes, mais soutiennent indirectement plus de 2,4 millions d'emplois en amont (agriculture, logistique, emballage...) et en aval (grande distribution, commerce et restauration). Certaines entreprises françaises appartiennent à la liste des 100 leaders mondiaux (comme LACTALIS ou BONGRAIN), mais cette filière reste très atomisée et la part des TPE est importante avec 76 % des entreprises.

Dans ce cadre, l'Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires est principalement employé par les sociétés et organismes de conseils spécialisés dans ces filières :

- Les entreprises des secteurs bancaires et de l'assurance, qui disposent couramment de départements dédiés à l'accompagnement des exploitations agricoles ;
- Les acteurs privés du conseil, cabinets de conseils spécialisés, cabinets d'expertise comptable, cabinets d'expertise foncière, les organismes de gestion, comptabilité et fiscalité ;
- Les Organisations professionnelles agricoles (OPA), comme les Chambres d'agriculture, les Organismes nationaux à vocation agricole et rurale (ONVAR) ou encore les Syndicats (FNSEA, FDSEA...).

Par ailleurs, il peut également être employé par des acteurs privés des filières agricoles et agroalimentaires, dont l'activité première est généralement commerciale :

- Coopératives d'approvisionnement et de collecte, sociétés de négoce, groupements de producteurs, transformateurs coopératifs ou non... ;
- Entreprises de l'agroéquipement et de l'agrofourniture ;
- Enfin, en raison du caractère éminemment familial du monde agricole, l'Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires peut – à plus ou moins long terme – reprendre l'exploitation transmise par ses ascendants.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les appellations associées au métier de l'Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires varient selon la nature des structures d'exercice (organismes de conseil, cabinets spécialisés, coopératives, entreprises agroalimentaires, chambres consulaires, collectivités, ONG, institutions financières, ...), la taille des organisations et le périmètre d'intervention (exploitation agricole, entreprise de transformation, filière, territoire, projet collectif).

Le champ d'action couvre l'analyse stratégique des filières agricoles et agroalimentaires, l'accompagnement des exploitations et des organisations dans leurs projets de transition économique, environnementale et sociale, le conseil technico-économique et financier, l'ingénierie de projets, la gestion des risques, ainsi que l'appui à la décision stratégique des dirigeants et des acteurs territoriaux.

- Expert-conseil en stratégie agricole et/ou agroalimentaire ;
- Consultant en développement des filières agricoles et agroalimentaires ;
- Conseiller stratégique agricole / agroalimentaire ;

- Ingénieur-conseil agricole ou agroalimentaire ;
- Responsable de projets de transition agricole ou agroalimentaire ;
- Conseiller en développement rural ou territorial ;
- Conseiller expert d'entreprise agricole ;
- Conseiller financier, juridique ou fiscal du secteur agricole ;
- Conseiller en risques et assurances agricoles ;
- Responsable comptes agricoles au sein d'un établissement bancaire ou assurantiel ;
- Conseiller en création d'entreprises agricoles et en stratégie de développement ;
- Conseiller en stratégie foncière rurale ;
- Chef de projet en acquisitions agricoles ;
- Expert en sinistres agricoles ;
- Responsable achats / ventes en coopérative ou société de négoce agricole ;
- Fonctions assimilées de conseil stratégique, d'ingénierie de projets et d'expertise filière.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès au métier d'« Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires » n'est pas réglementé. Cependant, l'importance, la complexité et la variété du cadre légal entourant le métier sont déterminantes pour son exercice. L'examen et le déchiffrage de ce cadre réglementaire général, des réglementations spécifiques en fonction du secteur d'exercice du métier, ainsi que leurs impacts sur les différentes activités exercées, sont constitutifs et traités dans le dispositif de préparation à la certification et font partie des éléments évalués.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 117 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	4 645
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	29 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être 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.

Dans le cas où un candidat ne disposerait pas des prérequis définis, il a la possibilité de déposer un dossier de candidature qui sera examiné par une commission réunissant la direction pédagogique de l'APTİM-IHEDREA et le responsable en charge du recrutement des candidats en vue d'une admission « exceptionnelle ». Le dossier de

candidature fera l'objet d'une VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels).

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

La composition du jury de délivrance de la certification est la suivante :

- 1 Président de jury professionnel qualifié et extérieur à APTIM-IHEDREA ;
- 2 représentants de APTIM-IHEDREA dont la direction de l'école de IHEDREA ;
- 2 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

COMPOSITION DU JURY — VAE

La composition du jury de délivrance de la certification est la suivante :

- 1 Président de jury représentant de APTIM-IHEDREA ;
- 1 représentant de APTIM-IHEDREA ;
- 3 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

Base légale

Date de décision	26/06/2026
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/06/2031
Date de dernière délivrance possible	26/06/2035

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	42	0	97 %	—
2024	1	1	100 %	100 %
2023	29	0	100 %	74 %
2022	41	0	100 %	74 %
2021	8	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37824

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37824

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42476/>

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).