

Certificat de compétences en Achat de Collecte

RS4041 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	210w, 211w, 212w
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

AGRITEL · SIRET : 43267438000030

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Face à la volatilité des marchés, la sécurisation des prix des matières premières agricoles est devenue un enjeu stratégique. En effet, cette volatilité constitue un risque majeur pour le revenu des exploitations agricoles. Aujourd'hui, la production impose également une bonne maîtrise de la commercialisation : Comment vendre mes récoltes ? Quand ? A quel prix si je choisis de le faire par moi-même ? Toutes ces questions représentent un nouveau besoin en termes d'accompagnement pour les exploitations agricoles. Les collecteurs, c'est-à-dire les coopératives et les négociants agricoles, qui ne veulent pas uniquement se contenter d'acheter la marchandise mais souhaitent également apporter du service aux agriculteurs, doivent donc avoir des équipes compétentes dans le domaine de l'achat de collecte.

Le certificat de compétences en Achat de collecte a été créé pour répondre à ce besoin.

Ses objectifs sont les suivants : faire un état des lieux des compétences des équipes commerciales, opérationnelles, administratives et encadrantes, sur la commercialisation des matières premières agricoles, les faire monter en compétence en s'appuyant sur un référentiel commun en stratégie commerciale et enfin initier les équipes aux mécanismes des marchés à terme.

Dans le cadre de cette certification, Agritel, spécialisée dans la gestion des risques des marchés agricoles, apporte son savoir-faire, fournit les connaissances et outils d'analyse pour amener les stagiaires à construire des stratégies de commercialisation. La formation ayant pour objet l'obtention du certificat en Achat de collecte se fait en partenariat avec l'école d'ingénieur en agriculture, l'ISA Lille-Yncrea qui lui apporte une reconnaissance via l'octroi de quatre crédits ECTS (European Credits Transfer System) dans les formations supérieures agricoles de niveau Master.

Cette certification est une réponse apportée à l'enjeu de la volatilité des marchés pour soutenir le revenu des agriculteurs, mais aussi, à l'évolution des métiers et des compétences des équipes commerciales, opérationnelles, administratives et encadrantes évoluant dans le monde agricole.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Comprendre et expliquer les variations de prix des matières premières agricoles : préparer la réponse aux questions des agriculteurs qui veulent savoir pourquoi les prix fluctuent.

- Suivre et interpréter les informations fondamentales et conjoncturelles de marché pour comprendre les variations de prix.
- Maîtriser le lien entre marché physique et marché à terme pour expliquer à l'agriculteur les différents prix constatés et proposés.

Maîtriser les offres de contrats proposés aux agriculteurs : aiguiller dans leurs choix les agriculteurs, mettre en valeur les atouts de son offre et éviter des litiges importants lorsque les contrats de vente sont signés avant la récolte par les agriculteurs.

- Présenter dans le détail les offres d'achat du collecteur et en maîtriser l'articulation pour proposer à l'agriculteur les plus adaptées à sa situation.
- Sensibiliser au risque de défaut et anticiper les difficultés pour éviter les litiges.
- Maîtriser le fonctionnement des marchés à terme pour expliquer aux agriculteurs leur usage par le collecteur.

Conseiller les agriculteurs sur la commercialisation des matières premières agricoles : se positionner en tant que réel partenaire technico-économique et fidéliser l'agriculteur.

- Expliquer les tendances de marché et transmettre les principales informations du moment pour accompagner l'agriculteur dans sa prise de décision.
- Aider l'agriculteur à construire sa stratégie de commercialisation pour sécuriser son revenu.

Mettre en place une démarche commerciale adaptée aux productions agricoles : cibler ses actions commerciales et être efficace dans son activité d'achat de collecte.

- Déterminer le potentiel d'achat de matières premières agricoles sur sa zone de chalandise pour mener des actions commerciales ciblées.
 - Assurer une veille concurrentielle et une veille de terrain auprès des agriculteurs pour améliorer ses arguments commerciaux et pour faire évoluer l'offre du collecteur.
 - Identifier la typologie de chaque agriculteur (attentes, motivations, aversion au risque) pour personnaliser son offre de contrat
 - Tisser une relation humaine, privilégiée et de confiance avec l'agriculteur pour lui permettre d'évoluer dans son métier.
 - Sécuriser en amont les volumes collectés auprès des agriculteurs pour conforter l'activité de collecte.
- Toutes les compétences sont évaluées.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4041/>