

Programme d'études cadre Agro-économie

ES

Agro-commerçant diplômé Agro-commerçante diplômée

Editeurs

AgriAli**Form**, 5200 Brugg

fenaco, 3012 Bern

10 avril 2008



Historique de la rédaction

Version 01 / décembre 2006

29 décembre 06: renvoi aux auteurs pour remaniement par l'OFFT

Version 02 / avril 2007

Auteurs: Hans. Steiger, Hansjürg Hiltbrand, Walter Zürcher, fenaco / Lukas Kmoch, feusi / Alexander Horner, IAG

Version 03 / juillet 2007

Les adaptations requises par le contrôle de la qualité de l'OFFT ont été reformulées pour les domaines "exigences de base" et "stage".

Version 04 / septembre 2007

La 4^e version a été remaniée sur la base des adaptations demandées par le contrôle de la qualité et l'OFFT relativement au stage (version 3), notamment la durée de ce dernier.

Références

Ordonnance du DFE du 11 mars 2005 concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études post diplômes des écoles supérieures (état au 22 mars 2005)

"Guide - plans d'études cadres pour les écoles supérieures" (PEC ES) de mars 2006 et "Schéma des critères - Assurance de la qualité des plans d'études cadres des écoles supérieures" de septembre 2006 de l'OFFT

Lisibilité du PEC

Dans le but de favoriser la lisibilité du PEC, de rendre sa lecture plus claire et compréhensible, nous utilisons dans ce document le masculin généralisateur "agro-commerçant".

Il faut entendre par là les personnes de sexe féminin et masculin accomplissant leur cycle de formation en vue de l'obtention du diplôme d'agro-commerçant diplômé ES / d'agro-commerçante diplômée ES.

Pour unifier la terminologie, il a été décidé d'utiliser le terme "Agro-commerçant" à la place de "Agro-économie".



Table des matières

1. L'agriculture à l'heure du changement: petite introduction.....	5
1.1. L'agriculture en mutation.....	5
1.2. La formation agricole en mutation: vue d'ensemble.....	6
1.3. L'économie agraire de l'avenir et ses domaines d'activité	7
1.4. Le rôle des agro-commerçants dans les domaines d'activité du futur.....	8
2. Organismes responsables	9
3. Aspects relatifs à la forme du document.....	10
4. La documentation de base.....	10
5. Le profil professionnel, les principaux domaines de travail et compétences	11
5.1. Le contexte de travail dans l'économie agraire en général	12
5.2. Les domaines d'activité des agro-commerçants	12
5.3. Exigences de base pour les agro-commerçants	12
5.4. Contenu des différents domaines généraux	14
6. Le titre.....	28
7. Le profil exigé pour la formation	28
7.1. Prise en compte des qualifications déjà obtenues	28
7.2. Positionnement dans le système de formation	29
7.3. Admission aux cycles d'études des hautes écoles spécialisées et aux études post-diplôme des hautes écoles.....	29
8. Lien avec la pratique	29
9. Les standards internationaux.....	30
10. Les compétences en fin de formation.....	30
11. Les domaines de formation et leur aménagement temporel.....	30
11.1. La répartition des heures de cours par domaines d'enseignement.....	30
11.2. La répartition des heures de cours par types d'enseignement.....	31



12. Les domaines de formation	32
12.1. Domaine de formation scolaire: de la pratique pour la pratique.....	32
12.2. Domaine de formation "transfert": exercices sur des projets, travaux semestriels et de diplôme	32
12.3. Domaine de formation "stage"	32
13. La procédure de qualification finale.....	33
13.1. Examens de diplôme	34
13.2. Travaux de semestre et de diplôme.....	34
13.3. Stage	34
13.4. Le diplôme	34
13.5. Les instruments d'évaluation.....	34
14. Révision périodique.....	35
15. Proposition pour adoption.....	35
16. Glossaire	37
Annexe 1: Le système du marché.....	38



1. *L'agriculture à l'heure du changement: petite introduction*

1.1. *L'agriculture en mutation*

Au cours des cinquante dernières années, l'agriculture a subi un processus de restructuration sans précédent. Si en 1950, la Suisse comptait encore près de 170'000 exploitations agricoles, en 2000, elles n'étaient plus que 60'000, dont 40'000 gérées par des "agriculteurs professionnels". Cette évolution devrait se poursuivre au cours de ces prochaines années.

Ces changements ont également des conséquences radicales sur la formation agricole. En 1950, il y avait encore une trentaine d'écoles d'agriculture avec plus de 2000 diplômés par année (certificat fédéral de capacité, CFC); en 2005, elles n'étaient plus que 15 avec annuellement 800 remises de CFC.

Du fait de cette évolution, un nombre croissant d'étudiants des Ecoles polytechniques fédérales, des hautes écoles d'agronomie et de la formation d'agro-commerçants n'ont plus leurs racines dans le monde rural et doivent réapprendre à parler et à comprendre le langage des paysans.

Pour les entreprises de l'économie agraire ainsi que pour les nombreuses associations et institutions du monde agricole, cette évolution a des conséquences négatives. Si les acteurs de la branche ne parviennent pas à motiver et à enthousiasmer les jeunes issus des familles paysannes pour une profession de l'agriculture (au sens large du terme), alors demain, il y aura dans tous les domaines une pénurie de professionnels et de cadres qui sachent comprendre et parler le langage des paysans. En l'absence de possibilités de formation, cette pénurie se répercutera à tous les niveaux, avec les conséquences qui s'ensuivront pour les entreprises.

L'agriculture productrice doit d'autre part satisfaire plus de 7 millions de consommateurs qui veulent être approvisionnés en produits alimentaires frais et de qualité par le biais de la chaîne de production.

Malgré tous ces changements, l'agroalimentaire gardera toute son importance, car s'il est tributaire d'une relève qualifiée, c'est aussi un secteur offrant des débouchés intéressants sur le plan professionnel.

1.2. La formation agricole en mutation: vue d'ensemble

Autrefois, suivre une formation agricole était exceptionnel, car celle-ci n'était pas soumise à la législation sur la formation professionnelle. La nouvelle loi de 2004 a modifié cette situation avec des conséquences, notamment sur la formation professionnelle de base. Le principe de partenariat entre les organisations du monde du travail (OMT) et les institutions publiques de formation garantit l'orientation vers la pratique et l'engagement des entreprises. Pour les personnes effectuant une formation professionnelle de base agricole, les chances et les possibilités en matière de formation de base et continue sont dorénavant les mêmes que dans tous les autres secteurs du monde du travail.

Afin que dans le domaine agricole également les parcours de formation de troisième cycle soient compatibles avec ceux du reste de l'économie, la formation d'agro-commerçant doit être positionnée en tant que formation d'une école supérieure; elle est définie par les OMT responsables dans le présent plan d'études cadre.

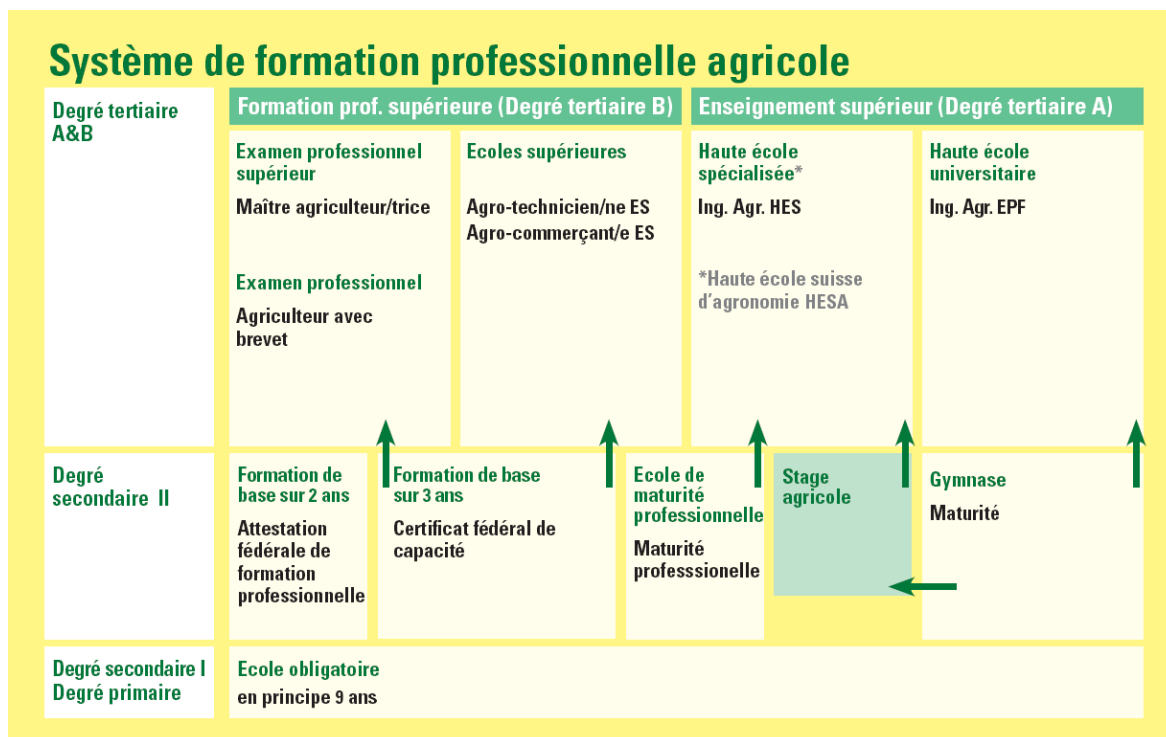


Schéma 1: Système de formation professionnelle agricole

1.3. L'économie agraire et ses domaines d'activité

Secteurs	1	2	3	4	5
	Niveau en amont	Agriculture	Niveau de transformation 1	Niveau de transformation 2	Commerce Commerce de détail Restauration
Groupes de produits	Moulins à fourrage	Céréales: blé, orge, maïs, avoine, etc.	Centres céréaliers, moulins commerciaux pour céréales panifiables	Boulangeries, pain, articles de boulangerie	Produits frais
Firmes	Semences/plants	Oléagineux: colza, soja, tournesol	Centres céréaliers, moulins à blé dur pour les pâtes	Fabrications de pâtes, de sucreries, de biscuits	Aliments transformés
Branches	Engrais pour les plantes, agents d'amélioration du sol	Légumes, pommes de terre, fruits, baies	Transformateur de pommes de terre, de légumes et de fruits	Fabricants de produits transformés à base de fruits, de légumes et de pommes de terre	Restauration, repas destinés aux hôpitaux et aux homes
	Protection des végétaux	Betteraves sucrières	Sucreries		
	Bâtiments agricoles	Lait*	Centres de collecte, fromageries*	Produits laitiers transformés*	
	Machines et outillage agricoles	Bétail de rente, viande, oeufs	Abattoirs, boucheries	Produits à base de viande et d'oeufs	
	Biens et prestations de service agricoles			Produits semi-finis pour la restauration	
	Energie, eau				

* Le lait est transformé et commercialisé par des firmes et des organisations spécialisées dans ce domaine (c'est le seul produit agricole qui ne soit pas traité dans le groupe fenaco-LANDI)

Schéma 2: Représentation schématique de l'économie agraire

Les entreprises de l'économie agraire peuvent être ou sont actives dans des secteurs précis uniquement ou dans plusieurs secteurs à la fois. Le groupe fenaco-LANDI est une OMT d'agro-commerçants active dans tous les secteurs, mais qui, dans le secteur 2, se limite au conseil et à la vente.

Le secteur 1, qui concerne les moyens de production de l'agriculteur, se trouve en amont de l'agriculture proprement dite (secteur 2), aussi nommée production agricole. En aval se trouvent les secteurs 3 et 4 qui concernent les étapes de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles. Le secteur 5, comprenant les grands distributeurs, le commerce de détail et la restauration, constitue le lien direct avec le consommateur. Les entreprises de l'économie agraire peuvent être actives dans un ou plusieurs secteurs. Le groupe fenaco-LANDI, qui joue pour les agro-commerçants le rôle d'une OMT, est le seul à être actif dans tous les secteurs, et même dans le secteur 2, si nous classons dans ce dernier l'activité de conseil agricole et les conventions de production passées avec les paysans.

Cette complexité exige de la part des cadres de cette branche importante de l'économie des connaissances de base étendues. La faculté de s'adapter en permanence, selon son domaine d'activité et sa fonction, aux exigences du marché et aux rôles à assumer, constitue une condition supplémentaire pour réussir dans le secteur agricole.

Ces métiers exigeants et demandant de la polyvalence sont propres à de nombreuses entreprises commerciales et de production ainsi qu'au front du commerce de détail et de la production agricole. Depuis l'introduction de la formation d'agro-commerçant (1986), près de 500 hommes et femmes ont achevé le cursus (80% en allemand / 20% en français). Environ 40% des personnes détentrices d'un diplôme d'agro-commerçant travaillent pour le groupe fenaco-LANDI. Ces besoins au niveau de la relève existeront à l'avenir aussi.

Les autres entreprises, associations et institutions du monde agricole, mais aussi des secteurs apparentés en amont et en aval, ont besoin de cadres et de professionnels diplômés ES orientés sur la pratique.

1.4. Le rôle des agro-commerçants dans les domaines d'activité du futur

Au cours de ces prochaines années, des changements sont encore à attendre en matière de politique agricole, ce qui aura des répercussions sur toute l'économie agraire; le processus de restructuration va se poursuivre et touchera tous les domaines d'activité des agro-commerçants:

- Avec le travail et les tâches des paysans, la diminution des prix et des marges ainsi que la spécialisation des exploitations qui en découle, le conseil va devenir plus exigeant, les exploitations plus grandes et donc douées d'un plus grand pouvoir d'achat et de vente, les frontières vont s'ouvrir, avec pour conséquences des importations directes et une augmentation de la pression sur les prix.
- L'évolution de certains facteurs (climat, CO₂, réchauffement de la planète, eau, consommation, etc.) va continuer de renforcer, dans l'agriculture, la conscience et l'engagement écologiques; tous les acteurs des différents secteurs seront placés devant de nouveaux défis et de nouvelles exigences au niveau de la production et de la commercialisation.
- Les structures de toutes les entreprises du secteur agricole devront être adaptées. L'industrie agro-alimentaire et le commerce de détail devront savoir utiliser la nouvelle



donne à leur avantage (par exemple le principe du cassis de Dijon, les importations parallèles, etc.).

- Les exigences posées aux collaborateurs à tous les échelons, et en particulier les compétences des cadres occupant des postes à responsabilité, devront constamment s'adapter à la situation. Ceci concerne notamment le marketing, les connaissances en marketing, l'influence de l'environnement, la gestion d'entreprise et de personnel ainsi que les ressources personnelles en termes de flexibilité et de résistance physique et psychique. Les OMT ont le devoir d'actualiser périodiquement leurs profils professionnels.
- L'ouverture des marchés, la mondialisation du commerce et la libre circulation des marchandises vont placer les entreprises et leurs collaborateurs devant de nouvelles et plus hautes exigences. Le rapprochement entre les systèmes agricoles de l'UE et ceux du reste du monde impliquera l'acquisition de nouvelles connaissances et aptitudes.

2. **Organismes responsables**

Le programme d'études cadre du diplôme d'agro-commerçant ES présenté ci-après est établi sur la base de l'Ordonnance du DFE concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études postdiplômes des écoles supérieures.

Les organisations du monde du travail (OMT) suivantes sont responsables de l'élaboration des contenus et de la définition du profil professionnel ainsi que du contrôle et de la mise à jour constants de ce programme d'études cadre:

AgriAliForm, organisation du monde du travail de l'agriculture et des professions particulières y relatives, c/o USP Formation, Laurstrasse 10, 5200 Brougg.

et

fenaco, groupe d'entreprises du secteur agricole suisse, Erlachstrasse 5, 3012 Berne

La collaboration, ainsi que les tâches, les droits et les obligations de ces deux OMT sont réglés par la convention commune sur les formations ES de décembre 2006.

Les centres de formation actuels proposant le cursus d'agro-commerçant, Feusi Berne et l'Institut agricole de Grangeneuve, ont collaboré au développement du Programme d'études cadre (PEC).

Pour de plus amples informations sur les OMT et les centres de formation:

www.fenaco.com

www.landi.ch

www.sbv-usp.ch

www.sbv-bildung.ch (AgriAliForm)

www.feusi.ch

www.grangeneuve.ch

www.inforama.ch

www.strickhof.ch



3. *Aspects relatifs à la forme du document*

Agro-commerçants

Dans le but de favoriser la lisibilité du texte en le rendant plus clair et compréhensible, nous n'utilisons dans ce document que le masculin généralisateur "agro-commerçant".

Il faut entendre par là les personnes de sexe féminin et masculin accomplissant leur cycle de formation en vue de l'obtention du diplôme d'agro-commerçant diplômé ES / d'agro-commerçante diplômée ES.

4. *La documentation de base*

Le contenu et la présentation du programme d'études cadre se basent sur la documentation disponible auprès du DFE (OCM ES 2005) et de l'OFFT ("Guide - plans d'études cadres" et "Schéma des critères" 2006).

5. Le profil professionnel, les principaux domaines de travail et compétences

En se basant sur les tâches clés (d'après l'analyse de la situation actuelle),¹ les développements actuels de l'économie agraire en général et des OMT responsables en particulier, on peut établir le profil professionnel qui suit pour la formation d'agro-commerçant diplômé ES.

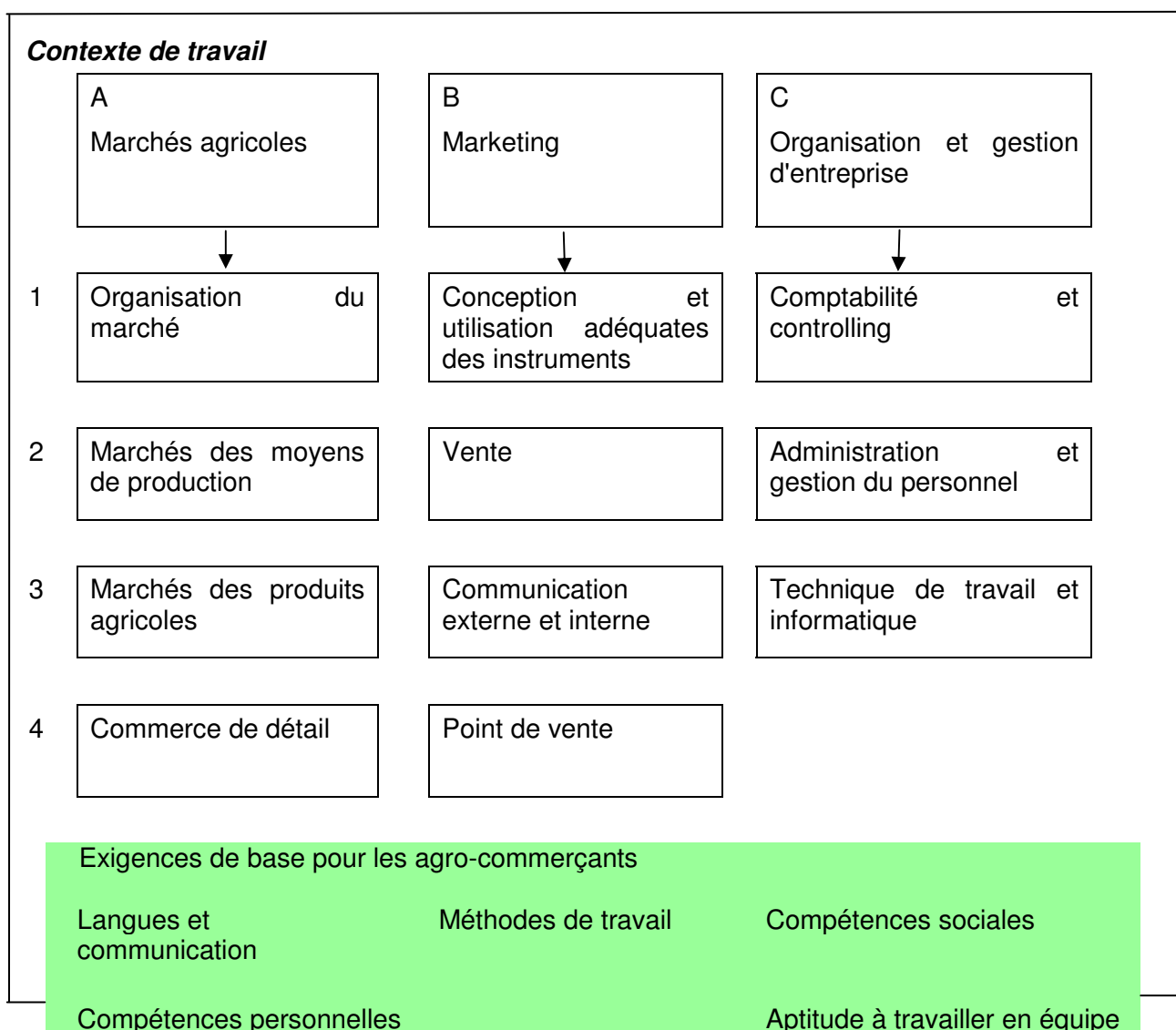


Schéma 3: Le profil professionnel de l'agro-commerçant

¹ Résultats d'enquêtes qualitatives et quantitatives réalisées auprès des employeurs et des diplômés; rapport provisoire sur le projet, août 2006, Private Hochschule Wirtschaft, Berne



5.1. Le contexte de travail dans l'économie agraire en général

Il y a quelques années, l'économie agraire était encore très protégée (droits d'entrée, limitations des importations, etc.) et soutenue financièrement par l'Etat (subventions). La diminution des subventions de tous types et l'introduction des paiements directs aux paysans ont considérablement modifié la situation de nombreuses entreprises et organisations et auront encore des conséquences à l'avenir.

Comme il a été dit en introduction (pages 4 ss), l'économie agraire se trouve actuellement dans une importante phase de changement, voire de bouleversements. Durant ces prochaines années, cette situation exigera flexibilité, créativité et dynamisme de la part des entreprises qui voudront réussir sur le marché. Il faudra pour cela des professionnels, en particulier des cadres, qui voient dans les changements en cours des opportunités et qui soient capables d'intégrer ceux-ci dans leurs activités commerciales.

5.2. Les domaines d'activité des agro-commerçants

Le profil professionnel de l'agro-commerçant (voir Schéma 3, page 11) se divise en trois domaines d'activité. Chaque domaine se décompose en divers processus de travail qui, dans la pratique, doivent se dérouler ou être effectués parallèlement ou à la suite. Ces activités exigent de la part des agro-commerçants des compétences en matière de réflexion coordonnée, de planification et d'action axées sur les processus, une connaissance des interactions ainsi que la faculté d'intégrer en permanence toutes les dimensions et tous les développements dans les décisions et les processus.

Le lecteur trouvera ci-après une définition des différents domaines d'activité et de leur contexte, avec la description des processus de travail et l'énoncé des connaissances et des aptitudes requises pour les compétences correspondantes en vue de la réussite de l'activité. En raison des conditions générales en mutation, des nouvelles modalités du marché et du développement des entreprises, l'actualisation de ces définitions est une tâche permanente de l'OMT (voir page 35, Révision périodique).

5.3. Exigences de base pour les agro-commerçants

Dans les exigences de base sont résumées toutes les compétences de base spécifiques des agro-commerçants accomplis, sachant agir en fonction du marché.

En font partie

- les compétences linguistiques et en communication au sens le plus large du terme
- la faculté d'apprendre en permanence et les méthodes y relatives
- les méthodes d'analyse et de mise en relation des informations
- les compétences sur le plan méthodologique, social et personnel

Le développement permanent des compétences de base

"Les limites de mon langage signifient les limites de mon propre monde", cette phrase est d'une très grande signification pour les agro-commerçants à cause des changements rapides qui marqueront à l'avenir le monde professionnel. Les langues et les compétences en communication sont donc primordiales.



Les nouveaux moyens d'information toujours plus efficaces impliquent une efficacité croissante de leur utilisation et de leur entretien. Pour pouvoir communiquer avec compétence, il faut constamment mettre à jour ses connaissances et ses capacités en la matière. Les compétences personnelles, qui peuvent être appelées également "mon logiciel personnel" doivent être développées en permanence par des connaissances et des formations et adaptées aux exigences élevées et en évolution constante du métier.

Les liens avec les domaines de travail

Les agro-commerçants disposent d'un large éventail de compétences de base qui les qualifient d'une part pour assumer la responsabilité de la gestion et d'autre part, en tant que spécialistes, pour porter continuellement la responsabilité d'actualiser, de mettre en relation et de combiner les connaissances de leur domaine d'activité; cela leur permet ensuite, au moyen de cet apprentissage permanent, de développer des compétences et de gérer des situations de travail et des changements complexes. Les agro-commerçants sont qualifiés pour analyser des situations de marché ou de vente complexes et pour développer des solutions praticables. Ils savent mettre en relation les connaissances et les expériences de différents domaines et processus de travail. Ils sont capables de voir dans les changements des opportunités et de résoudre les problèmes en intégrant avec succès des solutions nouvelles et créatives dans les processus de travail. Ils sont ouverts à de nouveaux développements, prêts à assumer leurs responsabilités dans les situations critiques ainsi qu'à prendre des décisions dans leur domaine de responsabilité et de compétences et à trouver des solutions de manière autonome. Les agro-commerçants qui occupent des postes à responsabilité dirigent des équipes et des entreprises en prenant en compte les intérêts de la clientèle et des collaborateurs ainsi que les critères de rentabilité.

Compétences de base 1: Langues et communication

Les agro-commerçants du secteur agricole national s'expriment en allemand et en français par oral et par écrit. Celui qui est actif sur le marché international doit maîtriser ou apprendre d'autres langues suivant les besoins de son travail. Les agro-commerçants entretiennent activement leurs compétences linguistiques et s'engagent pour que dans l'entreprise, la langue utilisée soit correcte et d'un bon niveau. Ils communiquent activement avec tous les groupes concernés dans le cadre de l'entreprise et de ses activités de marketing.

Les agro-commerçants se servent de manière appropriée des technologies de l'information et de leurs outils. Ils actualisent leurs connaissances en permanence et traitent les informations en étant conscients de leurs responsabilités.

Compétences de base 2: Méthode de travail

Les agro-commerçants planifient, organisent et exécutent leurs travaux efficacement au moyen d'outils simples et appropriés. Ils instruisent leurs collaborateurs dans les techniques de travail et donnent l'exemple. Ils disposent d'outils et de méthodes permettant de planifier des projets entiers et de les mettre sur pied avec succès dans un cadre donné. Les agro-commerçants font preuve de flexibilité et agissent pour atteindre des objectifs; ils abordent les changements, et notamment ceux qui affectent le front du marché, par l'analyse systématique, par la recherche de solutions et avec de la créativité. Ils maîtrisent des techniques de présentation efficaces et attrayantes afin de pouvoir argumenter et s'imposer avec des idées et des concepts convaincants.



Compétences de base 3: Compétences sociales

Les agro-commerçants doivent disposer de compétences sociales très élevées de par les fonctions qu'ils exercent et les domaines dans lesquels ils sont actifs, mais aussi pour tenir compte des intérêts du marché et de la clientèle.

Ils dirigent des collaborateurs et des équipes, négocient avec les fournisseurs et les clients, communiquent avec des groupes aux intérêts très divers, comme les autorités, les banques, les assurances, les directions d'entreprises et les conseils d'administration, le public et les médias. Les agro-commerçants sont capables de travailler en équipe et savent constituer des équipes efficaces. Ils viennent à bout des conflits et des tensions en faisant preuve d'intuition, en supportant les frustrations. Ils sont capables d'écouter en communiquant activement et en recherchant des solutions. Les agro-commerçants sont communicatifs et mettent dans ce but constamment en œuvre tous les moyens appropriés pour l'entreprise.

Compétences de base 4: Compétences personnelles

Les agro-commerçants sont conscients de l'importance de leurs activités au sein de l'économie agraire, respectivement de leur domaine d'activité spécifique relativement à l'écologie, à l'économie et à la sécurité. Ils sont au fait des thèmes faisant l'objet de tensions interculturelles, contribuent à la compréhension mutuelle et à l'intégration au sein de l'entreprise. Ils savent se gérer eux-mêmes ainsi que leurs ressources propres, qu'ils entretiennent activement et de manière efficace. Les agro-commerçants connaissent leurs limites, ils font preuve de flexibilité, de créativité et d'autonomie et savent déléguer : ils sont capables de prendre des décisions de manière autonome. Ils savent s'adapter aux changements et les mettre à profit. L'aptitude à improviser et l'autocritique vont de soi.

Compétences de base 5: Aptitude à travailler en équipe

Dans le monde du travail, la plupart des agro-commerçants dirigent des équipes plus ou moins importantes. Ils sont qualifiés pour développer et mettre en œuvre en permanence le processus de formation d'équipe. En tant que chefs, les agro-commerçants désignent des chefs d'équipe, soutiennent le développement des points forts des différents collaborateurs et ainsi des rôles respectifs de ces derniers, motivent l'équipe et communiquent activement. Ils jouent un rôle d'exemple, favorisent l'intégration, encouragent et exigent en même temps. L'attachement aux objectifs et la recherche de solutions consensuelles des problèmes font partie des compétences de gestion des agro-commerçants.

5.4. Contenu des différents domaines généraux

Utilisation durable des réserves

Dans tous les secteurs de l'économie agraire, la réussite est directement, et toujours, dépendante de la nature. Ceci concerne toutes les formes et tous les moyens de production, les produits destinés à la transformation ainsi que la consommation de la production végétale et de la production animale. Pour les paysans comme pour les responsables des secteurs en amont et en aval de l'agriculture, il est primordial que tous les acteurs soient fortement sensibilisés à l'utilisation durable des ressources naturelles. La sensibilisation à l'importance de la "nature" (air, eau, sol, animaux, plantes) et des désirs du consommateur (beauté du paysage, alimentation saine, protection des animaux,



protection de la nature, etc.) est fondamentale à tous les niveaux de formation. Les agro-commerçants en connaissent les tenants et les aboutissants, en suivent les évolutions et en tirent les conséquences pour l'agencement des processus de travail.

Compétences interculturelles

L'internationalisation croissante de l'économie agraire, le déplacement des productions à l'étranger et l'augmentation des importations de biens et de produits agricoles du monde entier exigent des agro-commerçants actifs au plan international des compétences interculturelles (langues, cultures, histoire, etc.).

Sécurité du travail et protection de la santé

En vertu de la Loi fédérale sur l'assurance-accidents (LAA), les agro-commerçants, dans leur position de cadres, portent une grande responsabilité relativement à l'organisation du travail conformément aux normes de sécurité ainsi qu'à l'efficacité fonctionnelle des installations et des équipements de protection des employés. Ils connaissent les exigences légales en matière de sécurité et de protection de la santé, les appliquent dans l'entreprise et en contrôlent le respect.

Protection de l'environnement

Comme indiqué au point 1, le secteur agricole a besoin d'un environnement intact pour bien fonctionner. La politique environnementale définie dans la Constitution fédérale et formulée dans les lois fédérales relatives à l'environnement constituent les bases de la sauvegarde de cet environnement. Les agro-commerçants sont conscients de la responsabilité que leur confère leur position-clé, prennent des mesures préventives appropriées et agissent de façon engagée et responsable.



A. Domaine d'activité: Marchés agricoles

La notion de marché agricole

L'économie agraire se divise en 5 secteurs, selon le Schéma 2, en page 8. Les secteurs 1, 3 et 4 sont les principaux éléments du profil professionnel de l'agro-commerçant, mais le secteur 5 a aussi une certaine importance.

Le premier secteur est défini par le terme "Marchés agricoles". La notion englobe les 3 secteurs "Niveau en amont", "Niveau de transformation 1" et "Niveau de transformation 2" (le "niveau en aval" est divisé en deux secteurs), lesquels remplissent sur le marché des fonctions très diverses, ainsi que le secteur 5.

L'environnement de travail: les marchés agricoles

L'ouverture des marchés (ouverture des frontières, niveau des prix, concurrence, moins de réglementations par l'Etat, etc.) et la politique agricole ainsi que les habitudes de consommation et les structures du commerce de détail ont une très grande influence sur les marchés agricoles, leurs acteurs et leur développement. Les aspects écologiques de l'agriculture en général (produits labellisés, charges environnementales, protection des animaux, etc.) et en particulier la sensibilisation des consommateurs à l'environnement (alimentation saine, carburants et combustibles issus d'énergies renouvelables, la campagne comme lieu de ressourcement, etc.) auront à l'avenir des effets considérables sur ces marchés.

Les deux facettes de la multifonctionnalité

L'analyse 2006 du profil professionnel de l'agro-commerçant² qualifie cette activité de "multifonctionnelle", un concept utilisé dans l'agriculture en relation avec les tâches réalisées "en faveur de la collectivité". Dans notre domaine d'activité, "multifonctionnel" signifie que les agro-commerçants doivent pouvoir supporter les contradictions, les conflits et les périodes d'incertitude. D'un autre côté, la multifonctionnalité sous-entend aussi que les personnes qui ont achevé leur formation ont à disposition une grande diversité de métiers ainsi que de nombreuses possibilités à leur arrivée dans le monde du travail.

Exemples:

- Une activité dans une entreprise oeuvrant en même temps dans différents secteurs aux intérêts divergents peut engendrer des contradictions et des conflits d'objectifs.
- Intérêts et points de vue opposés dans la production des denrées alimentaires (paysan = coûts de production / rendement, industrie agroalimentaire = prix de la matière première sur le marché mondial).
- Influence de l'Etat sur les marchés et la libéralisation des marchés "à l'échelle mondiale".

² Résultats d'enquêtes qualitatives et quantitatives réalisées auprès des employeurs et des diplômés; rapport provisoire sur le projet, août 2006, Private Hochschule Wirtschaft, Berne



Les rôles et les fonctions des agro-commerçants

Les agro-commerçants connaissent les différents marchés d'acquisition et d'écoulement de l'économie agraire pour les secteurs 1, 3 et 4, ainsi que pour le commerce de détail (secteur 5).

Ils se procurent par eux-mêmes toutes les informations importantes concernant les marchés et sont capables d'expliquer les spécificités de ces derniers sur le plan politique, juridique et réglementaire, ainsi que les données les concernant et leur mode de fonctionnement.

Les agro-commerçants sont en mesure d'assumer sur les différents marchés aussi bien le rôle de l'acheteur efficace que celui du vendeur efficace.

Ils connaissent les principaux protagonistes (les producteurs, le commerce, les consommateurs, etc.) des différents marchés, leur importance et leur rôle. En tant que cadres, ils observent les évolutions et les tendances, en tirent des conclusions pour leur propre entreprise et en déduisent également des mesures qui leur permettront d'agir avec succès sur ces marchés.

Les agro-commerçants suivent l'évolution de la politique, du secteur agricole et de l'économie publique; ils savent en reconnaître les divergences et les tendances et en tenir compte dans leur activité, ainsi que prendre des mesures et informer toutes les personnes concernées.

Processus de travail A1: le système du marché

Les agro-commerçants appréhendent et conçoivent le marché sur lequel ils sont actifs comme un système composé d'éléments, de leurs interrelations et des influences de l'extérieur (voir annexe 1).

Ils sont capables de représenter et d'expliquer un système de marché sur la base d'exemples tirés de la pratique dans le contexte de leur employeur.

Les agro-commerçants sont capables d'expliquer et d'analyser les différents éléments ainsi que leurs interrelations et leurs influences réciproques et d'en tirer des conclusions pour leur propre entreprise. L'analyse systématique du marché sert de base à l'élaboration d'un concept de pénétration du marché ou de parties de celui-ci, ainsi qu'à des activités dans la vente et l'achat de produits de toutes sortes.

Les agro-commerçants coordonnent leurs connaissances des différents marchés et savent identifier les influences réciproques, les interdépendances et les évolutions de ces derniers (voir Annexe 1: **Le système du marché**, page 38).

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- conçoivent le marché comme un système, en analysent les éléments et leurs relations ainsi que les facteurs qui l'influencent
- tirent les conséquences de leur analyse et élaborent à partir de là des concepts de pénétration du marché et des instruments de marketing
- planifient et mettent en œuvre des mesures de marketing
- sont capables d'organiser et d'effectuer la vente et l'achat de manière autonome



Processus de travail A2: les marchés des moyens de production - acheter et vendre de la marchandise

Pour la production des différents produits agricoles, le paysan a besoin d'un large éventail de moyens de production (aussi appelés matières auxiliaires, et regroupant des groupes de biens comme les fourrages, les semences, les engrais et les produits phytosanitaires, secteur 1, figure 2, page 7).

Les agro-commerçants achètent ces produits dans le pays et à l'étranger sur des marchés d'acquisition.

Pour les exploitations du pays (secteur 1) qui achètent leur matière première auprès des paysans suisses ou sur le marché international (par exemple du fourrage), ils exercent, outre leur fonction d'acquéreur, une influence directe sur les processus de traitement et de transformation effectués sur l'exploitation (par exemple le moulin à fourrage).

Les agro-commerçants connaissent le mode de fonctionnement des différents marchés, leurs conditions générales (lois, réglementations de droit public) et leurs principaux acteurs.

Ils sont qualifiés pour acquérir des marchandises de manière autonome, en organiser la transformation en produits finis ou semi-finis, en respectant les directives concernant la transformation et la vente, ainsi que pour assumer la responsabilité d'organiser et de contrôler leur commercialisation.

Ils conseillent les paysans en matière de techniques de production dans le cadre des entretiens de vente et en relation à leurs assortiments.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- achètent des moyens de production, connaissent toutes les parties du processus y relatives et en appliquent les principes
- assument la responsabilité, dirigent l'équipe et contrôlent le processus
- connaissent les processus de transformation ultérieurs, peuvent en faire le suivi et utiliser des directives spécifiques à la branche
- parviennent de manière autonome à organiser et à faire aboutir la vente avec succès
- conseillent les paysans en matière de techniques de production

Processus de travail A3: les marchés des produits agricoles - stockage, transformation et vente des produits

Les agro-commerçants connaissent les marchés de vente (secteurs 3 et 4) des produits agricoles (produits dans le secteur 2), leur importance pour l'agriculture, ainsi que le rôle de l'industrie agro-alimentaire de transformation (secteur 4) et du commerce de détail (secteur 5).

A l'achat comme dans la vente, ils appliquent les directives et les lois d'usage dans la branche, et ils veillent au respect des standards de qualité.

Ils assument des fonctions de direction dans la gestion des marchandises et dans la transformation, et ils gèrent de manière autonome des entreprises exerçant dans ces domaines ou des secteurs de ceux-ci.



Les agro-commerçants savent mener avec succès les négociations de vente, contrôler la gestion des marchandises et assumer les tâches administratives, de la commercialisation à la facturation, au niveau du calcul rétrospectif et de la comptabilité.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- sont responsables de l'exécution de toutes les tâches relatives à la commercialisation des produits agricoles
- observent l'évolution du marché et en tirent les conséquences par rapport aux objectifs de l'entreprise et aux producteurs / paysans
- dirigent des équipes
- mettent en œuvre les principes de la gestion des marchandises
- assument de manière autonome l'administration et la comptabilité nécessaires

Processus de travail A4: le commerce de détail - lien avec le consommateur

Font également partie de l'économie agraire au sens large du terme le commerce de détail (secteur 5, figure 2, page 7), en particulier le secteur alimentaire (produits de base et premium) et ses canaux commerciaux, mais aussi certains groupes d'assortiments du secteur des produits non alimentaires qui sont apparentés à ce qu'on appelle les compétences principales agricoles (nourriture pour animaux de compagnie, outillage de ferme ou de jardin, semences de fleurs et de légumes, etc.).

Les agro-commerçants occupent des fonctions de gestion principalement dans le secteur non alimentaire (par exemple les magasins LANDI)

Les agro-commerçants connaissent les structures du commerce de détail, ses acteurs et son évolution.

Ils occupent des fonctions de direction dans les domaines de l'achat et de la vente.

Les agro-commerçants achètent les marchandises, composent les assortiments et organisent les activités de vente dans le cadre de la stratégie de l'entreprise.

Ils sont responsables de la direction des points de vente, gèrent le flux et la présentation des marchandises, ainsi que le personnel. Ils dirigent une équipe, contrôlent la situation par rapport aux objectifs et aux chiffres, et prennent des mesures en cas d'écart avec le budget.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- disposent de compétences dans le commerce de détail et les mettent en pratique
- connaissent les principes régissant l'acquisition, la gestion et l'assortiment des marchandises
- sont responsables de la gestion de points de vente et de leurs équipes
- analysent les chiffres et planifient des mesures permettant d'atteindre les objectifs



B. Marketing: agir sur le marché pour réussir

La notion de marketing dans le contexte des agro-commerçants

Le marketing sous toutes ses facettes et pris au sens large du terme fait partie des tâches principales des agro-commerçants dans le monde du travail. Ceux-ci comprennent le marketing comme un choix d'instruments pour la pénétration réussie de marchés, parts de marché ou segments définis. Ils connaissent les fonctions et les modes de fonctionnement des différents instruments en relation avec le marché à conquérir. En fonction de l'analyse du marché, les agro-commerçants choisissent les instruments appropriés pour atteindre les objectifs, dont ils planifient l'aménagement et la mise en œuvre. Ils coordonnent l'engagement des différents moyens, sont capables d'évaluer les résultats et de prendre des mesures supplémentaires.

Le contexte de travail marketing

"Tout est marketing et sans lui rien n'est", aurait affirmé une personnalité experte en marketing. Toutes les activités mises en œuvre pour un produit, une firme ou une prestation de service, visibles et expérimentables par la clientèle sont du marketing.

Le marketing doit être un processus à long terme pour une entreprise qui veut réussir. C'est pourquoi il demande de la créativité, de la suite dans les idées et dans l'action, ainsi que des concepts et des profils clairs et sans équivoque. Les agro-commerçants disposent des bases théoriques et pratiques pour planifier et mettre en œuvre les tâches du marketing de manière cohérente et systématique.

Le domaine de travail marketing pour les agro-commerçants

Le marketing est le principal domaine de travail des agro-commerçants. La conquête réussie des marchés constitue le premier objectif de toute l'économie agricole et de ses entreprises. C'est uniquement lorsque les agro-commerçants savent jouer avec les différentes dimensions du "clavier" du marketing et lorsque la créativité et une analyse cohérente, alliées à la mise en œuvre des moyens appropriés, permettent d'atteindre la clientèle, que le succès sur le marché est rendu possible.

Les compétences en marketing sont indispensables pour toutes les activités et à tous les niveaux de responsabilité des agro-commerçants.

Processus de travail B1: l'engagement des moyens appropriés et l'organisation des instruments - le concept de marketing

Les agro-commerçants conçoivent le marketing mix comme un choix d'instruments appropriés permettant de remplir une certaine tâche dans la conquête du marché.

Ils savent expliquer les avantages et les désavantages de ces outils en relation avec le projet en cours et, sur cette base, composer le marketing mix de manière efficace.

Ils disposent du savoir et de la créativité nécessaires pour l'organisation des différents instruments en fonction du marché.

Les agro-commerçants évaluent l'efficacité des instruments individuels et combinés ainsi que d'autres solutions possibles.

Ils analysent les résultats, réactions et effets, en tirent les conséquences pour l'avenir et prennent les mesures de correction nécessaires.



Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- connaissent les instruments de marketing, leurs avantages et désavantages, ainsi que les possibilités et les limites à leur utilisation
- organisent la mise en œuvre d'instruments individuels ou combinés ainsi que de concepts entiers
- mettent en œuvre de manière adéquate les instruments appropriés, contrôlent leurs effets et évaluent les résultats
- tirent les conséquences des activités de marketing et prennent des mesures d'optimisation

Processus de travail B2: la vente - reine des disciplines

Les agro-commerçants savent appliquer les principes en vue d'un entretien de vente réussi lors des discussions directes avec les clients ou au téléphone, ainsi que dans la vente indirecte (courrier, courriel, Internet, etc.).

Ils savent s'informer avec professionnalisme des besoins du client et développer leur argumentation de manière à les satisfaire.

Ils savent engager les techniques de vente de manière appropriée et mener à bien la vente.

Les agro-commerçants savent se vendre et vendre leurs produits avec conviction et enthousiasme.

Ils observent constamment l'évolution du marché et appliquent au fur et à mesure les modifications nécessaires à leur offre propre et à l'argumentation face à la clientèle.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- mènent efficacement les entretiens de vente selon les principes de la vente
- connaissent les différentes formes de vente et savent choisir la forme appropriée à chaque cas particulier
- savent s'informer des besoins de la clientèle au moyen de techniques de questionnement adéquates et formuler des arguments en se basant sur ces besoins
- savent vendre avec méthode, en utilisant les outils appropriés
- savent se vendre et vendre leurs produits avec conviction et motivation
- savent percevoir les évolutions et les appliquer à leur offre d'une manière adaptée à la clientèle



Processus de travail B3: La communication interne et externe

Les agro-commerçants connaissent les instruments de communication du marketing et les appliquent avec professionnalisme aux différents groupes cibles.

Ils sélectionnent et organisent les instruments en fonction des groupes-cibles internes et externes à atteindre.

Ils savent appliquer de manière adéquate les principes de la communication et de la publicité lors de l'aménagement des instruments.

Ils réalisent sur le marché des campagnes d'information efficaces portant notamment sur les activités d'information internes à l'entreprise, ainsi que sur celles qui sont nécessaires à la clientèle ou aux acteurs de la branche dans le cadre d'un marché à conquérir.

Les agro-commerçants disposent des connaissances linguistiques nécessaires (voir aussi domaine de travail "compétences de base") et maîtrisent les technologies utilisées.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- appliquent et adaptent les instruments de communication du marketing aux groupes-cibles
- appliquent les principes acquis pour la sélection et l'aménagement de ces instruments
- différencient les activités en fonction des groupes-cibles
- planifient de manière autonome des activités d'information à l'attention de tous les groupes-cibles et acteurs du marché à conquérir
- disposent des compétences linguistiques utiles et maîtrisent les techniques nécessaires

Processus de travail B4: le point de vente, 80% des décisions d'achat y sont prises

Dans tous les secteurs de l'économie agricole, les agro-commerçants savent utiliser leur savoir et les principes de l'aménagement des points de vente pour rendre ceux-ci attractifs et propice à la vente.

Ils connaissent l'efficacité d'une présentation séduisante de la marchandise et d'une image du magasin propice à la vente. La mise en pratique quotidienne de ces principes est impérative.

Les agro-commerçants dirigent des collaborateurs, les motivent et les réorientent si nécessaire.

Ils planifient, aménagent et entretiennent les étals standards, les deuxièmes points de vente (éventaires standards extérieurs) aussi bien que les autres mesures de promotion des ventes à l'intérieur et autour des localités.

Les agro-commerçants connaissent les prescriptions légales et les usages de la vente de détail et les appliquent systématiquement.



Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- connaissent les principes, l'importance et l'efficacité de l'aménagement des surfaces et des points de vente
- mettent quotidiennement en pratique ces principes avec leur équipe pour rendre le local de vente attractif
- instruisent, motivent et contrôlent les collaborateurs
- planifient, aménagent et entretiennent les deuxièmes points de vente ainsi que les autres mesures de promotion des ventes
- appliquent les prescriptions légales



C. Direction d'entreprise et organisation (D+O)

Le concept D+O

Le concept, respectivement le domaine d'activité D+O, englobe tous les processus de travail que les agro-commerçants, dans leur fonction de cadres et de responsables, doivent appliquer quotidiennement dans la gestion à différents niveaux.

Les secteurs de l'entreprise suivants, qui sont désignés de manières très diverses dans le monde du travail, font partie de ce domaine d'activité: la comptabilité et le controlling, la gestion et la direction administrative du personnel, ainsi que les techniques de travail et l'informatique. Dans tous les domaines et processus de travail, les questions de droit et d'organisation ainsi que l'évaluation des problèmes jouent un très grand rôle. Le savoir spécifique nécessaire à ces domaines est décrit dans la définition des processus de travail et des compétences.

Le contexte de travail D+O

La complexité des entreprises du secteur agricole exige de la part de l'agro-commerçant une très grande flexibilité dans l'utilisation et l'aménagement des instruments de gestion dans le domaine de travail D+O.

L'évolution des marchés de l'agriculture, de la vente et du travail, ainsi que des marchés financiers, a une influence directe et importante sur la structure des entreprises et leur position au sein de l'économie agraire. Les restructurations, comme par exemple les fusions, sont ici inévitables.

Le domaine de travail D+O

Du fait de la taille très variable des exploitations (exploitations de 1 à 2 personnes jusqu'aux entreprises comptant plusieurs milliers de collaborateurs et différents niveaux de cadres), les processus de travail D+O et les compétences y relatives sont dans la pratique utilisées par les agro-commerçants selon des modalités très diverses.

En tant que cadres d'une entreprise, les agro-commerçants assument la responsabilité de la gestion selon différentes modalités.

Ils connaissent la stratégie et les objectifs de l'entreprise, contribuent à leur réalisation et les appliquent de manière adaptée dans leur domaine de responsabilité.

En collaboration avec leurs supérieurs, les agro-commerçants formulent les différents objectifs de leur domaine de travail et les mesures y relatives; ils sont qualifiés pour mettre celles-ci en œuvre seuls ou en équipe. En font partie: l'établissement de budgets, la formulation d'objectifs qualitatifs et quantitatifs, l'interprétation des chiffres, la mise en œuvre de mesures servant les objectifs, le contrôle de la mise en œuvre des activités et la planification de mesures de correction en cas d'écart.

Les agro-commerçants dirigent des équipes plus ou moins grandes en qualité de responsables ou de chefs.

Ils connaissent les principes de la gestion du personnel, de la formation d'équipe et de la qualification des collaborateurs; ils appliquent ceux-ci de manière appropriée et efficace.

Les agro-commerçants dirigent l'administration de leur domaine de manière efficace et avec les moyens appropriés. Ils disposent des connaissances spécialisées nécessaires à l'organisation et à la gestion de la comptabilité, à la représentation et à l'évaluation correcte des résultats et des chiffres, ainsi qu'à l'établissement de mesures correctives.



Les agro-commerçants qui travaillent dans le domaine fiduciaire et dans le conseil doivent connaître les conditions générales, les lois et les directives correspondantes et mettre ce savoir en pratique, en lien avec leurs connaissances spécialisées.

Processus de travail C1: comptabilité et controlling

Les agro-commerçants assument seuls la responsabilité de la comptabilité, établissent les estimations habituelles (rapports journaliers, hebdomadaires, mensuels ou annuels), les commentent et les interprètent en collaboration avec les responsables des secteurs et les supérieurs.

Ils connaissent tous les standards, directives et outils légaux pour la bonne tenue de la comptabilité, l'établissement des contrats et du budget.

Les agro-commerçants évaluent les projets d'investissement du point de vue financier, ils planifient et contrôlent les liquidités moyennant une gestion dynamique du compte des investissements.

Ils établissent de manière autonome des pronostics et des calculs rétrospectifs relevant de leur domaine de responsabilité, en fonction des objectifs préalablement définis.

Les agro-commerçants sont capables de lire et d'interpréter les statistiques, ils savent en tirer des conclusions pertinentes pour l'entreprise et les intégrer aux stratégies et aux concepts.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- connaissent les principes de base, la structure et l'organisation de la comptabilité d'une entreprise
- gèrent la comptabilité conformément à la législation et aux directives internes
- évaluent les données suivant divers critères, les commentent et les interprètent
- se servent de tous les standards, directives et outils de la comptabilité
- possèdent les bases pour l'estimation des investissements et des liquidités d'une entreprise; ils savent appliquer des méthodes dynamiques au compte des investissements
- calculent les prix, marges, intérêts et intérêts composés suivant les principes et les objectifs de l'entreprise

Processus de travail C2: Administration et gestion du personnel

Les agro-commerçants établissent des profils professionnels, formulent des offres d'emploi et engagent les collaborateurs dont ils sont responsables. Ils sélectionnent les offres de service avec professionnalisme et mènent les entretiens d'embauche seuls ou en collaboration avec des supérieurs.

Les agro-commerçants dirigent les collaborateurs de leur secteur suivant les principes de gestion et en conformité avec les objectifs de l'entreprise; ils pratiquent une communication active et circonstanciée.



Ils mettent en œuvre en permanence des mesures en vue de la consolidation de l'équipe, favorisent l'esprit de l'équipe et la performance, mènent des entretiens avec leurs collaborateurs et des entretiens de qualification, motivent et soutiennent l'équipe.

Dans leur position de chefs, les agro-commerçants accomplis délèguent des tâches à leurs collaborateurs afin de les stimuler et de les motiver, ils contrôlent et corrigent en permanence les activités en fonction des objectifs convenus.

En cas de nécessité, ils se servent des instruments de planification de l'engagement du personnel comme instruments de gestion.

Les agro-commerçants connaissent et appliquent les directives et la législation relatives au droit du travail, à la sécurité du travail et à la protection de la santé.

Ils gèrent les dossiers des collaborateurs et établissent de manière autonome les décomptes de salaires, en tenant compte des dispositions légales et spécifiques à l'entreprise.

Les agro-commerçants connaissent et assument leurs obligations en cas de changement de situation (certificat de travail, licenciement, démission, etc.).

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- développent des profils professionnels orientés sur la pratique et rédigent des offres d'emploi
- connaissent les méthodes de sélection des dossiers de candidature et s'en servent pour le recrutement
- connaissent les instruments de gestion d'équipe et les utilisent dans leur propre équipe
- délèguent des tâches dans la mesure des aptitudes des collaborateurs et motivent ceux-ci par des moyens appropriés
- dirigent l'équipe en fixant des objectifs, contrôlent et corrigent constamment le processus menant à la réalisation des objectifs
- mettent en œuvre les instruments de planification de l'engagement du personnel dans le cadre de la gestion
- connaissent et appliquent les directives et la législation s'appliquant à la gestion du personnel (assurance, droit du travail, santé, etc.).
- assument les travaux administratifs relatifs à la gestion du personnel

Processus de travail C3: techniques de travail et informatique

Les agro-commerçants font appel à des outils efficaces et orientés sur les besoins pour l'organisation des bureaux et l'administration.

Ils aménagent les places de travail de manière rationnelle et ordonnée, en tenant compte des exigences ergonomiques et pratiques.

Les agro-commerçants connaissent les principes de base de l'organisation moderne des bureaux ainsi que de la technologie y relative, et ils les mettent en œuvre en tenant compte des coûts et des aspects environnementaux.



Ils disposent des connaissances en informatique nécessaires pour pouvoir se servir de cet outil de manière sélective, efficace et toujours actuelle (programmes Office, gestion des marchandises, comptabilité-finances).

Les agro-commerçants évaluent et mettent en œuvre des solutions informatiques en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise. Ils veillent à mettre continuellement à jour les connaissances et les compétences nécessaires à l'application des programmes et des technologies spécifiques à l'entreprise.

Les compétences correspondantes

Les agro-commerçants...

- connaissent les outils d'organisation et d'administration des bureaux et les utilisent en fonction des besoins de l'entreprise
- déterminent les exigences auxquelles doivent satisfaire les différentes places de travail et font aménager celles-ci par des professionnels
- sont familiarisés avec l'informatique et s'en servent efficacement (outils standard et applications spécifiques à l'entreprise), actualisent leurs connaissances et font de la formation continue
- élaborent avec des spécialistes des solutions informatiques et des applications spécifiques à l'entreprise; ils forment leurs collaborateurs à l'utilisation de ces programmes spéciaux



6. **Le titre**

Les personnes qui achèvent avec succès leur cycle de formation ont le droit de porter les titres suivants :

Français	Agro-Commerçant diplômé ES / Agro-Commerçante diplômée ES
Allemand	dipl. Agro-Kaufmann HF / dipl. Agro-Kauffrau HF
Italien	Agro-Commerciante diplomato SSS / Agro-Commerciante diplomata SSS

Dans les paysans anglophones, le titre suivant doit être utilisé:

Agro-Commercial with college of higher VET diploma

7. **Le profil exigé pour la formation**

Le profil est défini dans l'Ordonnance du DFE concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études postdiplômes des écoles supérieures, article 7, alinéa 2 et article 13, ainsi que dans l'annexe 3, point 2 de l'ordonnance en question.

Pour entreprendre une formation d'agro-commerçant diplômé ES, il faut disposer :

d'un CFC du champ professionnel de l'agriculture

ou

d'un CFC dans des métiers apparentés, en lien avec la "branche verte", qui sont actuellement ceux d'horticulteur, paysagiste, floriculteur, vigneron, mécanicien sur machines agricoles.

Préalables requis:

- Certificat fédéral de capacité CFC (voir ci-dessus)
- Evaluation des aptitudes personnelles par le prestataire de la formation
- Au moins un an de pratique professionnelle au sein de l'économie agraire pendant le cycle de formation à plein temps
- Un travail à temps partiel de 50% au moins dans l'économie agraire, pour les secteurs 1, 3 et 4 (voir figure 2, page 6), suivant le "profil exigé" par le prestataire de la formation.

7.1. **Prise en compte des qualifications déjà obtenues**

Les formations du degré tertiaire sont prises en compte dans la mesure où elles correspondent à des compétences et des qualifications essentielles à la formation d'agro-commerçant ES. En font partie les formations suivantes:

- Examens des écoles supérieures dans les métiers d'AgriAliForm
- Agrotechnicien / agrotechnicienne ES
- Economiste d'entreprise ES



- Etudes supérieures (université, haute école spécialisée, EPF) dans le domaine économique ou agronomique.

Pour être prises en compte, les compétences doivent correspondre exactement à celles de la formation et être attestées par un certificat.

Pour les personnes ayant obtenu un diplôme de niveau secondaire dans une école de formation générale (maturité, maturité professionnelle, école de commerce, etc.), les matières des branches générales sont prises en compte, pour autant que le niveau de compétence obtenu et attesté soit au moins celui exigé par la formation d'agro-commerçant.

Le centre de formation décide lui-même de la reconnaissance des diplômes obtenus dans les domaines linguistique, informatique (par ex. SIZ), etc., reconnus au plan international.

Dans les cas particuliers, les centres de formation décident de la reconnaissance des qualifications déjà obtenues.

7.2. Positionnement dans le système de formation

Le cycle de formation d'agro-commerçant diplômé ES se positionne parmi les écoles supérieures d'économie reconnues au niveau fédéral. L'orientation claire vers l'économie agricole et le marché en général, et vers la gestion d'entreprise en particulier, est ainsi assurée.

Le cycle de formation d'agro-commerçant diplômé ES fait partie du secteur de l'économie. Les agro-commerçants travaillent dans des entreprises qui sont actives directement ou indirectement dans l'agriculture. Il s'agit d'entreprises faisant partie des secteurs en aval et en amont de l'agriculture ou d'exploitations agricoles très exigeantes en matière de gestion.

7.3. Admission aux cycles d'études des hautes écoles spécialisées et aux études post-diplôme des hautes écoles

Sur la base des recommandations de la Conférence des recteurs des hautes écoles spécialisées suisses (KFH), les personnes détentrices d'un diplôme d'une école supérieure sans maturité peuvent intégrer le cycle de formation d'une haute école spécialisée.

L'admission est accordée sur la base des conditions d'admission propres à la haute école spécialisée, respectivement aux études post-diplôme de la haute école.

8. Lien avec la pratique

Les acteurs du marché et les clients sont au centre de la pratique / de l'activité professionnelle des agro-commerçants diplômés. L'orientation professionnelle vers la clientèle dans l'achat et la vente de prestations sur le marché ainsi que dans l'organisation de prestations de services constitue la base des processus du métier. La satisfaction de la clientèle et la rentabilité sont les objectifs prioritaires. Ces orientations et ces principes sont à la base du PEC.

Depuis l'introduction de ce cycle de formation il y a 20 ans, la compatibilité avec le marché du travail est exceptionnellement élevée. Dans la pratique, tous les étudiants ont un contrat de travail avant d'avoir obtenu leur diplôme.



9. *Les standards internationaux*

Les agro-commerçants sont en grande majorité actifs dans l'agriculture suisse. La formation dans cette branche est focalisée uniquement sur la Suisse. Dans ce domaine, il n'est pas nécessaire de tenir compte des standards internationaux.

Par contre, les domaines d'activité des agro-commerçants, en particulier dans le secteur de l'acquisition des marchandises (importations), sont concentrés sur les marchés européen et mondial et ont donc une orientation internationale. Dans cette activité professionnelle, l'aspect international, lié à une connaissance des langues appropriées, est donc important.

10. *Les compétences en fin de formation*

Le « Profil professionnel» (voir chapitre 5, pages 11 ss) définit les compétences qui doivent être acquises à la fin du cycle de formation.

11. *Les domaines de formation et leur aménagement temporel*

Variantes des parcours de formation

	à plein temps	en cours d'emploi
	3600 heures de cours	3600 heures de cours
Domaines de travail	%	%
A Marchés agricoles	25 - 30	25 - 30
B Marketing	20 - 25	20 - 25
C Gestion et organisation de l'entreprise	20 - 25	20 - 25
Compétences de base	30 - 35	30 - 35
Total %	100	100

11.1. La répartition des heures de cours par domaines d'enseignement

Domaines d'enseignement	Heures de cours
Marchés agricoles	480
Marketing	320
Gestion et organisation de l'entreprise	600
Compétences de base	800
<i>Total intermédiaire</i>	<i>2200</i>
Projets, exercices, travaux semestriels, "transferts"	360
Travaux de diplôme	320
<i>Total intermédiaire</i>	<i>680</i>
Stage	720
Total des heures de cours	3600

11.2. La répartition des heures de cours par types d'enseignement

Types d'enseignement	Parcours de formation	
	Heures de cours, à plein temps	Heures de cours, en cours d'emploi
Cours magistraux	1400 - 1700	1100 - 1400
Etude personnelle pour l'approfondissement du contenu des cours, préparation aux examens	500 - 800	800 - 1100
Exercices de projet, excursions, voyages d'études, travaux semestriels	360	360
Travail de diplôme	320	320
Stage	720	
Heures d'étude imputables à l'activité professionnelle dans le parcours de formation en cours d'emploi		720
Total	3600	3600



12. Les domaines de formation

12.1. Domaine de formation scolaire: de la pratique pour la pratique

Le parcours de formation d'agro-commerçant a un lien marqué avec le monde du travail en général et l'économie agraire en particulier. Les professeurs doivent en principe posséder une expérience professionnelle dans leur domaine spécifique.

Dans les domaines de travail des marchés agricoles et du marketing, le cycle de formation doit être complété et approfondi avec des spécialistes des différents domaines. Les visites d'exploitations, les excursions thématiques et les exercices pratiques, par exemple dans le domaine de la vente, visant à appliquer la théorie, font également partie de ces compléments de formation.

12.2. Domaine de formation "transfert": exercices sur des projets, travaux semestriels et de diplôme

Les exercices de projet, ainsi que les travaux semestriels et de diplôme ont pour but de favoriser et d'approfondir une compréhension interdépendante des domaines spécifiques et la mise en relation des différents domaines de travail, ainsi que d'assurer le passage du savoir théorique à l'utilisation pratique, ou à la mise en œuvre dans le domaine de travail.

Durant la première année de formation, un travail semestriel doit être réalisé et durant la dernière année de formation le travail de diplôme.

Les thèmes doivent être actuels, correspondre au niveau de formation et concerner l'économie agraire. Le problème à étudier respectivement la manière de l'aborder doivent être d'une très grande pertinence pratique et en rapport étroit avec le monde du travail.

Le programme d'étude "Travaux de semestre et de diplôme" devra déterminer les critères auxquels doivent satisfaire les travaux, la prise en charge des étudiants et des exploitations, ainsi que l'évaluation par le prestataire de la formation.

12.3. Domaine de formation "stage"

Etablir un lien entre l'acquisition des compétences scolaires et leur utilisation dans la pratique professionnelle est un impératif et un standard de réussite professionnelle pour les agro-commerçants diplômés ES.

L'aptitude à s'intégrer dans le monde du travail, offerte par le cycle de formation d'agro-commerçant ES, doit, à l'avenir également, être garantie par une culture très développée du transfert entre l'école et la pratique, ce qui assurera ainsi un positionnement clair au sein du monde de la formation professionnelle.

Pour ce faire les exigences suivantes doivent être satisfaites:

- Les stages ont pour objectif l'acquisition de compétences; les stagiaires sont suivis par du personnel spécialisé de l'entreprise de stage et sont sous la surveillance du prestataire de la formation. Les domaines d'activité et d'engagement correspondent au niveau de formation des agro-commerçants.
- L'ensemble des expériences et des compétences acquises, ainsi que les impressions laissées par le stage seront rapportées dans une évaluation du stage.

L'organisation du stage se fait différemment selon qu'il s'agit d'un cycle de formation "à plein temps" ou "en cours d'emploi".



A. Cycle de formation à plein temps

Autres exigences:

- La période de stage a une durée minimum de 18 semaines.
- Le 50 % au moins de la période de stage doit être effectué dans une entreprise agricole.
- Le reste du stage peut être effectué directement auprès du prestataire de la formation, si des projets et des applications ayant un lien direct et approprié avec le marché du travail sont réalisés. Cela signifie que les méthodes et conditions de travail doivent être comparables à celles du monde professionnel.
- Il est recommandé d'effectuer le stage en une fois. La division du stage en deux parties, dans deux entreprises au maximum, est également admise.

Les agro-commerçants sont personnellement responsables de trouver une place de stage qui remplisse les exigences du programme d'études "stage" du prestataire de la formation. Les responsables et le prestataire de la formation mettent pour cela leur réseau de relations à disposition des agro-commerçants et les soutiennent concrètement dans leurs recherches. Le programme d'études règle les modalités d'autorisation, la durée, les exigences envers l'exploitation de stage et l'évaluation du stage, laquelle se divise en deux parties et est intégrée dans le processus de qualification final.

B. Cycle de formation en cours d'emploi

Le stage est composé des heures d'étude imputables à l'activité professionnelle prescrite (720).

Pour la formation en cours d'emploi, un travail à temps partiel de 50% au moins dans une firme ou une organisation de l'économie agricole doit être prouvé et effectué pendant toute la durée de la formation.

L'activité professionnelle doit être reconnue par le prestataire de la formation.

L'entreprise, ainsi que son rôle dans l'économie agricole et les projets et processus traités, doivent être présentés dans un rapport professionnel. La mise en oeuvre et le transfert de la théorie dans la pratique doivent être documentés.

Les détails sont réglés par le programme de stage.

13. La procédure de qualification finale

Dans un règlement de promotion, le prestataire de la formation définit les conditions d'admission à la procédure de qualification finale ainsi que ses modalités.

Dans le cadre de cette procédure, les agro-commerçants prouvent qu'ils ont acquis les compétences mentionnées dans le profil professionnel.

Les notes scolaires servent à la qualification intermédiaire.

Les performances dans les différentes matières doivent être évaluées au fur et à mesure et les évaluations consignées dans un bulletin scolaire semestriel. Pour poursuivre la formation et passer au semestre suivant, une note suffisante (4) doit avoir été obtenue.

La procédure de qualification comprend les trois éléments suivants:



13.1. Examens de diplôme

La formation dans chaque matière se conclut par un examen de diplôme oral et/ou écrit. Celui-ci peut avoir lieu au plus tôt à la fin de la première année de formation. Les connaissances spécialisées acquises sont testées quant à leur transfert ou à leur utilisation dans les situations pratiques du monde du travail.

Travaux de semestre et de diplôme

Travail de semestre (pour les détails, voir chapitre 12, "Les domaines de formation", page 32).

L'entrée dans la deuxième année de formation exige l'obtention d'une note suffisante ou 4 au travail de semestre. Le travail de semestre est noté d'après le programme d'étude.

Travail de diplôme (pour les détails, voir chapitre 12, "Les domaines de formation", page 32).

Pour l'obtention du diplôme, un travail de diplôme doit être présenté pendant la dernière année de formation, suivant les exigences du programme d'études. Il doit obtenir une note minimale de 4.

Le travail de diplôme doit traiter de manière approfondie un thème pratique de l'économie agricole, impliquant l'utilisation et la mise en relation du savoir théorique ainsi que des réflexions personnelles concernant la problématique et la recherche de solutions originales. L'engagement concret de toutes les compétences des quatre domaines de travail, c'est-à-dire celles qui sont nécessaires aux tâches à accomplir, font partie du travail.

Stage

A. Cycle de formation à plein temps

La réussite du stage doit être confirmée par l'exploitation de stage au moyen du rapport de stage défini dans le programme d'études et d'un entretien final. Ce rapport évalue les compétences mises en œuvre au cours du stage en fonction du profil professionnel.

B. Cycle de formation en cours d'emploi

La réussite de l'activité professionnelle doit être confirmée par l'employeur au moyen du rapport professionnel défini dans le programme de stage et d'un entretien final. Dans ce rapport, les compétences exercées durant les trois années de formation sont évaluées en fonction du profil professionnel et les qualifications obtenues en fonction du système interne de l'entreprise.

13.2. Le diplôme

Le diplôme d'Agro-Commerçant diplômé ES / Agro-Commerçante diplômée ES est décerné au candidat / à la candidate qui a obtenu des qualifications suffisantes dans les trois domaines (13.1. à 13.3.)

Les instruments d'évaluation

Les évaluations sont réalisées au moyen d'instruments appropriés pour le contrôle des connaissances et des aptitudes, ainsi que des compétences acquises par ce biais.



L'évaluation se fait au moyen d'une échelle de notation de 1 à 6 (excellent); elle peut être nuancée par une notation au demi-point.

Les expertes et experts des organisations du monde du travail doivent être intégrés à la procédure de qualification de manière à assurer l'orientation vers la pratique.

Le prestataire de la formation est responsable de la mise sur pied de la procédure de qualification et en règle les points de détail dans un règlement de promotion. Ce règlement doit aussi renseigner sur les équivalences, les dispenses et les autres exigences de la procédure de qualification, ainsi que sur les possibilités de repasser cette dernière.

14. Révision périodique

Ce PEC fait l'objet d'une révision par l'OMT et les centres de formation tous les 5 ans; si nécessaire, il est adapté et actualisé aux nouvelles exigences et aux changements du secteur agricole, des processus de travail, ainsi que du profil professionnel.

En cas de nécessité et de changements fondamentaux dans le secteur agricole, ce PEC peut également faire l'objet d'une actualisation à plus brève échéance.



15. *Proposition pour adoption*

Le 29 décembre 2006, l'OFFT a retourné la 1^{ère} version du programme d'études cadre pour les agro-commerçants avec différentes recommandations et corrections en vue d'un remaniement.

La 2^e version a été entièrement remaniée par les organismes responsables sur la base d'un entretien avec Monsieur M. Stalder de l'OFFT, du premier feed-back et du "Schéma des critères d'assurance de la qualité" ; elle a été défendue par le biais d'une large consultation interne et soumise à approbation sous sa forme actuelle en mai 2007.

La 3^e version a été réalisée sur la base des résultats du contrôle de la qualité du 26 mai 2007 et des précisions et compléments demandés par l'OFFT. L'OMT et les centres de formation ont élaboré et formulé ensemble les modifications apportées à cette 3^e version.

La 4^e version a été remaniée sur la base des adaptations demandées par le contrôle de la qualité et l'OFFT relativement au stage (version 3), notamment la durée de ce dernier.

La présente documentation a été traduite de l'allemand. Elle existe aussi en italien.

Berne / Brougg, octobre 2007

Rédaction du programme d'études cadre

Hans Steiger, fenaco, Erlachstrasse 5, 3012 Berne

Organismes responsables et OMT, cycle de formation d'agro-commerçant diplômé ES

AgriAli**Form**, Organisation Mondiale du Travail (OMT) de l'agriculture et des professions particulières y relatives, c/o GB Bildung SBV, Laurstrasse 10, 5200 Brougg.

fenaco, Groupe d'entreprises du secteur agricole suisse, Erlachstrasse 5, 3012 Berne

Approbation du programme d'études cadre

Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie OFFT

Ressort Höhere Berufsbildung (direction de la formation professionnelle supérieure)

Berne,

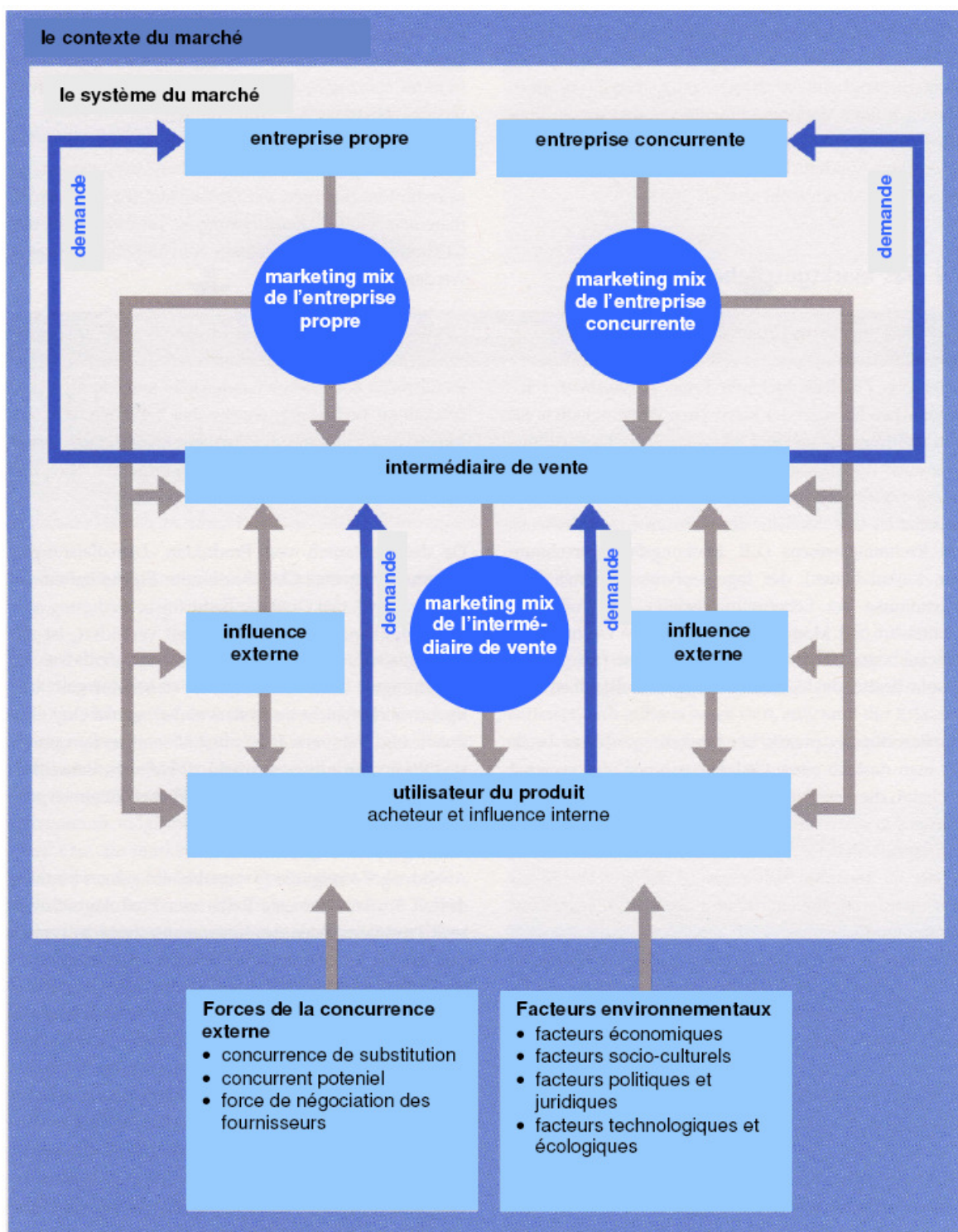
Martin Stalder



16. Glossaire

CFC	Certificat fédéral de capacité
Compétences	Connaissances spécifiques dans le domaine de travail propre, qualification pour une fonction et expérience dans l'accomplissement des tâches attribuées; responsabilité
Contexte de travail	Terme qui englobe tous les éléments influençant les domaines et les processus de travail
DFE	Département fédéral de l'économie
ES	Ecole supérieure
HF	Höhere Fachschule
OFFT	Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie
OMT	Organisation Mondiale du Travail
PEC	Programme d'études cadre
Profil professionnel	Système de représentation des domaines et des processus de travail des agro-commerçants
Secteur de marché	Les produits sont répartis en groupes distincts par secteurs de marché
Segment de marché	Les acheteurs potentiels sont répartis en différents segments de marché suivant leurs caractéristiques propres
SSS	Scuole specializzate superiori
VET	Vocational education and training

17. Annexe 1: Le système du marché³



³ Brochure „Marketing“, R. Kühn, Werd-Verlag