

Référentiel de compétences « Optimiser le management d'un domaine viticole »

Objectif de la formation	La certification « Optimiser le management d'un domaine viticole » permet de valider l'acquisition des compétences décrites ci-après, en vue d'optimiser les ressources internes de l'exploitation viti-vinicole pour en assurer la pérennité dans un contexte de reprise, de transmission ou de développement, en intégrant les enjeux économiques, juridiques, comptables, fiscaux et sociaux.
Public visé	Cette certification est accessible aux personnes en reconversion professionnelle envisageant de reprendre une exploitation viti-vinicole ou d'en assurer le management. Elle est aussi accessible à tout salarié ou acteur de la filière viti-vinicole souhaitant développer ou actualiser ses compétences en matière de gestion et développement commercial.
Prérequis	Avoir un projet professionnel lié à la reprise ou au management d'un domaine viticole
Composantes de la certification	Compétence 1 : Analyser les enjeux de l'entreprise vitivinicole, en tenant compte de son écosystème et de son environnement réglementaire, pour en organiser la gestion Compétence 2 : Concevoir une stratégie de développement en France et à l'export, en tenant compte des tendances de la distribution et de la consommation pour positionner sa gamme de vins sur les marchés à plus fort potentiel Compétence 3 : Analyser les informations comptables, fiscales, sociales et patrimoniales de l'entreprise viti-vinicole pour déterminer les choix de gestion les plus adaptés à court, moyen et long terme Compétence 4 : Développer des outils de pilotage de l'activité adaptés aux spécificités de l'entreprise vitivinicole pour optimiser la rentabilité commerciale du domaine
Evaluation et validité de la certification	L'évaluation couvre l'ensemble des compétences à acquérir. Elle se fait par des évaluations individuelles écrites de mise en situation professionnelle portant sur chacune des compétences à acquérir. La validité de la certification est permanente.

Certification « Optimiser le management d'un domaine viticole »

Compétences évaluées	Critères d'évaluation des compétences visées	Situations d'évaluation
<p>Compétence 1 : Analyser les enjeux de l'entreprise vitivinicole, en tenant compte de son écosystème et de son environnement réglementaire, pour en organiser la gestion</p>		
<p>C.1.1- Situer l'entreprise dans son écosystème pour trouver les partenaires-clés et collaborer avec les acteurs spécifiques à la filière</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ interpréter les informations relatives au marché du vin et les chiffres-clés de la filière ○ identifier les acteurs et leur rôle : institutionnels, administratifs, fournisseurs, intermédiaires, acheteurs... <p>Critère d'évaluation : justesse des réponses et précision des explications</p>	<p>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 mn- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</p> <p>Après analyse d'un document comprenant des extraits d'articles de presse, de communiqués d'institutions vitivinicoles, questions ouvertes et questions fermées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'interprétation des chiffres-clés de la production et de la consommation des différents types de vins - le rôle de tel ou tel acteur spécifique à la filière
<p>C1.2- Planifier et renseigner les obligations déclaratives pour gérer administrativement le domaine</p>	<p>Le candidat est capable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ construire un calendrier planifiant les obligations déclaratives à renseigner ○ identifier et appliquer le formalisme déclaratif demandé par les administrations référentes (FranceAgrimer, Douanes, ODG,...) ○ organiser efficacement la conservation des documents <p>Critère d'évaluation : conformité des informations saisies et du calendrier proposé par rapport à la réglementation</p>	<p>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</p> <p>Questions ouvertes et questions fermées problématisées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la planification des obligations déclaratives à renseigner de la production à la vente des produits - les administrations concernées, les informations clés à reporter sur telle ou telle déclaration et les modalités de la déclaration - les modalités d'archivage et de conservation des documents
<p>C1.3- Appliquer les réglementations spécifiques au secteur pour élaborer des produits conformes aux différents cahiers des charges et garantir la traçabilité</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ identifier et expliquer les contraintes réglementaires des différentes catégories de produits en analysant leur cahier des charges: AOP, IGP, VSIG et les principaux labels (BIO, HVE) 	<p>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</p> <p>Questions ouvertes et questions fermées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les contraintes réglementaires en lien avec les catégories de vins et l'étiquetage

	<ul style="list-style-type: none"> ○ appliquer les réglementations spécifiques en lien pour la production, l'élaboration, le conditionnement et la vente ○ pratiquer une traçabilité documentaire conforme aux exigences du produit <p>Critère d'évaluation : conformité des réponses par rapport aux cahier des charges et la réglementation applicable</p>	<ul style="list-style-type: none"> - les éléments clefs d'un cahier des charges - les éléments à renseigner dans les registres viticoles pour assurer la traçabilité
<p>Compétence 2 : Concevoir une stratégie de développement en France et à l'export, en tenant compte des tendances de la distribution et de la consommation pour positionner sa gamme de vins sur les marchés à plus fort potentiel</p>		
<p>C.2 - Concevoir une stratégie de développement en France et à l'export, tenant compte des tendances de la distribution et de la consommation pour se positionner sur les marchés à plus fort potentiel</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier à travers l'analyse de données, les opportunités de développement (avantages et inconvénients) sur les différentes cibles, différents marchés et circuits de distribution en France et à l'export ○ Etablir un diagnostic de son activité (SWOT). ○ Mettre en œuvre les bases d'une stratégie de développement cohérente en conséquence (définition de l'offre produits/clients, actions prioritaires) <p>Critère d'évaluation : respect de la méthode de recommandation stratégique (analyse du marché, diagnostic, stratégie, plan d'action)</p>	<p>Étude de cas écrite, réalisée en groupe de mise en situation professionnelle -3h00- 1/4 de la note finale - réalisé en fin de session</p> <p>Le candidat doit répondre à une problématique simulée de développement d'un domaine viticole portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'interprétation de données externes et internes d'une entreprise - L'analyse de facteurs permettant de juger de l'opportunité de mettre en place telle ou telle stratégie sur un marché France ou export.
<p>Compétence 3 : Analyser les informations comptables, fiscales, sociales et patrimoniales de l'entreprise viti-vinicole pour déterminer les choix de gestion les plus adaptés à court, moyen et long terme</p>		
<p>C.3.1 - Identifier les spécificités de l'entreprise vitivinicole sur le plan comptable, patrimonial et fiscal pour optimiser la performance et le développement pérenne de la structure</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Porter une analyse critique sur le bilan et le compte d'exploitation de l'entreprise. ○ Identifier des opportunités de développement ou de transmission patrimoniale par la maîtrise des outils de gestion du foncier et des baux ruraux. ○ Argumenter le choix de tel ou tel type de sociétés en fonction d'un type d'entreprise et de son évolution souhaitée à moyen et long terme. 	<p>Étude de cas individuelle écrite intégrant des exercices de mise en situation pratique - 1h30- 1/4 de la note finale- réalisée en fin de session</p> <p>Le candidat doit résoudre une problématique de gestion simulée d'un domaine viticole exigeant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'interprétation de données d'évolutions et de ratios-clés d'un bilan et d'un compte d'exploitation (N et N-1) avec l'identification de leviers d'optimisation - la justification de tels ou tels choix patrimoniaux, de tels ou tels choix de structure capitalistique et de gestion du foncier

	<p>Critères d'évaluation : conformité des analyses comptables, économiques et fiscales par rapport au contexte de l'entreprise étudiée</p>	
<p>C.3.2 - Identifier les spécificités de l'entreprise vitivinicole sur le plan social pour mieux gérer les ressources humaines.</p>	<p>Le candidat est capable de mettre en œuvre les bonnes pratiques sociales spécifiques à l'activité et respectant la réglementation en vigueur, c'est-à-dire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - argumenter ses choix en matière de main d'œuvre (interne, prestation de service, saisonniers ...) - remplir les formalités liées à la gestion des ressources humaines (contrat de travail, déclarations sociales, documents obligatoires) <p>Critère d'évaluation : conformité de l'analyse et des réponses par rapport au droit du travail</p>	<p>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</p> <p>Questions ouvertes et questions fermées problématisées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les avantages/ inconvénients de différentes options en matière de main d'œuvre - la connaissance des obligations sociales - les éléments-clés d'un contrat de travail en agriculture
<p>Compétence 4 : Développer des outils de pilotage de l'activité adaptés aux spécificités de l'entreprise vitivinicole pour optimiser la rentabilité commerciale du domaine</p>		
<p>C.4.1 – Développer des outils de pilotage de l'activité adaptés aux spécificités de l'activité vitivinicole pour optimiser la rentabilité commerciale du domaine</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Analyser des indicateurs d'activité commerciale afin d'optimiser la gestion à court, moyen et long terme ○ Corriger d'éventuelles incohérences ou dérives dans la gestion commerciale (tarif vs prix de revient, cohérence tarifaire des différents circuits...) <p>Critère d'évaluation : justesse des raisonnements économiques et des résultats obtenus</p>	<p>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle - 30 min – 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</p> <p>Le candidat calcule et analyse des indicateurs de gestion, s'appuyant sur l'exploitation de données issues d'un logiciel de gestion commerciale, couvrant par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le calcul du prix de revient d'un produit - le calcul de tarifs différenciés par circuits de distribution et cohérents avec le prix de revient - L'évolution de la rentabilité d'un client