

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

<b>Objectif de la formation</b>	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.
<b>Public visé</b>	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.
<b>Prérequis</b>	Avoir un projet professionnel lié à la reprise ou au management d'un domaine viticole
<b>Composantes de la certification</b>	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
<b>Evaluation et validité de la certification</b>	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><b>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</b></p>		
<p>C1.1- 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"> <li>○ interpréter les informations relatives au marché du vin et les chiffres-clés de la filière</li> <li>○ identifier les acteurs et leur rôle : institutionnels, administratifs, fournisseurs, intermédiaires, acheteurs...</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation :</b> justesse des réponses et précision des explications</p>	<p><b>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 mn- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</b></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"> <li>- l'interprétation des chiffres-clés de la production et de la consommation des différents types de vins</li> <li>- le rôle de tel ou tel acteur spécifique à la filière</li> </ul>
<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"> <li>○ construire un calendrier planifiant les obligations déclaratives à renseigner</li> <li>○ identifier et appliquer le formalisme déclaratif demandé par les administrations référentes ( FranceAgrimer, Douanes, ODG,...)</li> <li>○ organiser efficacement la conservation des documents</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation :</b> conformité des informations saisies et du calendrier proposé par rapport à la réglementation</p>	<p><b>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</b></p> <p>Questions ouvertes et questions fermées problématisées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la planification des obligations déclaratives à renseigner de la production à la vente des produits</li> <li>- les administrations concernées, les informations clés à reporter sur telle ou telle déclaration et les modalités de la déclaration</li> <li>- les modalités d'archivage et de conservation des documents</li> </ul>
<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"> <li>○ 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)</li> </ul>	<p><b>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</b></p> <p>Questions ouvertes et questions fermées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les contraintes réglementaires en lien avec les catégories de vins et l'étiquetage</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ appliquer les réglementations spécifiques en lien pour la production, l'élaboration, le conditionnement et la vente</li> <li>○ pratiquer une traçabilité documentaire conforme aux exigences du produit</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation</b> : conformité des réponses par rapport aux cahier des charges et la réglementation applicable</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- les éléments clefs d'un cahier des charges</li> <li>- les éléments à renseigner dans les registres viticoles pour assurer la traçabilité</li> </ul>
<p><b>Compétence 2</b> : 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"> <li>○ 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</li> <li>○ Etablir un diagnostic de son activité (SWOT).</li> <li>○ Mettre en œuvre les bases d'une stratégie de développement cohérente en conséquence (définition de l'offre produits/clients, actions prioritaires)</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation</b> : respect de la méthode de recommandation stratégique (analyse du marché, diagnostic, stratégie, plan d'action)</p>	<p><b>Étude de cas écrite, réalisée en groupe de mise en situation professionnelle -3h00- 1/4 de la note finale - réalisé en fin de session</b></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"> <li>- L'interprétation de données externes et internes d'une entreprise</li> <li>- L'analyse de facteurs permettant de juger de l'opportunité de mettre en place telle ou telle stratégie sur un marché France ou export.</li> </ul>
<p><b>Compétence 3</b> : 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"> <li>○ Porter une analyse critique sur le bilan et le compte d'exploitation de l'entreprise.</li> <li>○ Identifier des opportunités de développement ou de transmission patrimoniale par la maîtrise des outils de gestion du foncier et des baux ruraux.</li> <li>○ 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.</li> </ul>	<p><b>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</b></p> <p>Le candidat doit résoudre une problématique de gestion simulée d'un domaine viticole exigeant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- la justification de tels ou tels choix patrimoniaux, de tels ou tels choix de structure capitalistique et de gestion du foncier</li> </ul>

	<p><b>Critères d'évaluation</b> : 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"> <li>- argumenter ses choix en matière de main d'œuvre (interne, prestation de service, saisonniers ...)</li> <li>- remplir les formalités liées à la gestion des ressources humaines (contrat de travail, déclarations sociales, documents obligatoires)</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation</b> : conformité de l'analyse et des réponses par rapport au droit du travail</p>	<p><b>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle -20 min- 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</b></p> <p>Questions ouvertes et questions fermées problématisées, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les avantages/ inconvénients de différentes options en matière de main d'œuvre</li> <li>- la connaissance des obligations sociales</li> <li>- les éléments-clés d'un contrat de travail en agriculture</li> </ul>
<p><b>Compétence 4</b> : 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"> <li>○ Analyser des indicateurs d'activité commerciale afin d'optimiser la gestion à court, moyen et long terme</li> <li>○ Corriger d'éventuelles incohérences ou dérives dans la gestion commerciale (tarif vs prix de revient, cohérence tarifaire des différents circuits...)</li> </ul> <p><b>Critère d'évaluation</b> : justesse des raisonnements économiques et des résultats obtenus</p>	<p><b>Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle - 30 min – 1/10 de la note finale- réalisé en fin de session</b></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"> <li>- le calcul du prix de revient d'un produit</li> <li>- le calcul de tarifs différenciés par circuits de distribution et cohérents avec le prix de revient</li> <li>- L'évolution de la rentabilité d'un client</li> </ul>