

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29842**

### Intitulé

Manager du développement d'affaires en agrobusiness

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie de région Paris-Ile de France (CCI région Paris-IDF) - TECOMAH	Président

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

221w Commercialisation de produits alimentaires, 312n Etudes de marchés et projets commerciaux

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

La fonction principale du Manager du Développement D'affaires en Agrobusiness est le management de l'activité stratégique, marketing et commerciale de l'entreprise. Il doit être capable de développer de nouvelles activités, comme la recherche de nouveaux débouchés ou la mise en marché de nouveaux produits et/ou services. Ces missions sont à conduire en conformité avec les attentes des consommateurs et des normes en vigueur (traçabilité, label de qualité, durabilité ...). Sa fonction nécessite de maîtriser le management des ressources humaines mais également les aspects budgétaires, les achats le management d'équipe et la relation commerciale.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Réalisation d'une veille et détermination de la stratégie marketing et commerciale
- Création d'une nouvelle activité ou le développement une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes
- Commercialisation d'une offre auprès de comptes clés ou de réseaux partenaires
- Pilotage d'une unité opérationnelle

Capacités attestées :

Bloc 1 : Réaliser une veille et déterminer la stratégie marketing et commerciale

Bloc 2 : Créer une nouvelle activité ou développer une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes

Bloc 3 : Commercialiser une offre auprès de comptes clés ou de réseaux de partenaires

Bloc 4 : Piloter une unité opérationnelle

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

L'agrobusiness englobe toutes les activités de la sphère agricole, avec ses déclinaisons dans l'agrofourmure, l'agroéquipement, la production et la transformation des produits agricoles, l'aménagement des espaces, la production et la distribution des produits alimentaires ou la valorisation des produits non alimentaires (bio énergie, bio matériaux,...).

Le/la Manager du développement d'affaires en agrobusiness est présent en amont de la filière agricole, dans toutes les activités en lien avec les grandes productions animales et végétales (fourniture, équipements, activités d'approvisionnement et de collecte de grains, de lait,...) ou avec l'aménagement des espaces.

Il/elle est également présent en aval dans les activités de transformation des produits agricoles et de commercialisation des produits agroalimentaires.

- Directeur des ventes
- Directeur marketing
- Ingénieur commercial ou d'affaires
- Chargé d'affaires
- Conseiller agricole
- Responsable des ventes
- Responsable d'une agence commerciale

### Codes des fiches ROME les plus proches :

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

M1707 : Stratégie commerciale

M1402 : Conseil en organisation et management d'entreprise

### Réglementation d'activités :

Le métier de manager du développement d'affaires en agrobusiness n'est pas réglementé mais cependant, les performances industrielles exigées ont pour conséquence d'élargir les responsabilités des entreprises de la filière, en matière de RSE, d'environnement, de composition et de contrôle de la fabrication des produits.

Dans le cadre de la vente des produits de protection des plantes, les commerciaux doivent être habilités à prodiguer un conseil vis-à-vis de leurs clients.

Ainsi toute action qui porte sur la distribution, le conseil, la vente de produits phytopharmaceutiques est soumise à la détention du certificat individuel (CERTIPHYTO) qui atteste de connaissances suffisantes pour utiliser les produits en sécurité et en réduire leur usage.

L'industrie agroalimentaire est soumise, spécifiquement, aux normes en vigueur de Qualité / Hygiène / Sécurité / Environnement. En

conséquence, les industries alimentaires recherchent du personnel de plus en plus qualifié dans les domaines cités, en raison notamment, du développement des relations avec la grande distribution et d'une automatisation croissante des processus de production.

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Les modalités d'évaluation en lien avec les situations professionnelles, portent sur la réalisation de travaux identiques) ceux que doivent produire les professionnels en exercice, notamment :

Un diagnostic stratégique et une préconisation de développement

Un projet de développement innovant

Un plan de compte

Une négociation complexe avec un compte-clé

L'animation d'un réseau de vente interne ou externe

Une situation managériale

La gestion économique d'une unité

La gestion des achats de marchandises/services et leur impact sur la chaîne de valeur d'une entité

La réalisation d'un profil de poste

Le management d'un changement organisationnel

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 29842 - Créer une nouvelle activité ou développer une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes</p>	<p><b>Descriptif :</b>            Constituer un groupe projet            Proposer un produit ou un service innovant            Etudier la faisabilité du projet            Tester le prototypage de l'offre            Proposer une planification des actions            Elaborer le business plan            Défendre la rentabilité du projet auprès des décideurs internes et/ou externes à l'entreprise.            Choisir les outils et les supports commerciaux adaptés afin de commercialiser la nouvelle offre            Construire un argumentaire de vente crédible afin d'optimiser la commercialisation</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b>  <i>en formation initiale ou continue :</i>            Production attendue : un projet de développement innovant            Modalités de réalisation : cette épreuve fera l'objet d'une présentation écrite et orale collective, partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur et un professionnel</p> <p><i>En VAE :</i>            description d'un projet de développement + un dossier de preuves            Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 29842 - Réaliser une veille et déterminer la stratégie marketing et commerciale</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Assurer une veille économique, réglementaire, technologique  Repérer les attentes des clients actuels et potentiels  Préparer des tableaux de synthèse sur l'activité de l'entreprise  Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise  Etablir un diagnostic  Détecer les axes de développement possibles  Proposer une stratégie de développement marketing et commercial</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b>  <i>en formation initiale ou continue :</i>  Production attendue : un diagnostic stratégique et une préconisation de développement  Modalités de réalisation : cette production fera l'objet d'une présentation écrite et orale individuelle, partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur et un professionnel</p> <p><i>En VAE :</i>  un diagnostic stratégique et une préconisation de développement + un dossier de preuves  Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 29842 - Piloter une unité opérationnelle</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Créer ou adapter des indicateurs de performance et des tableaux de bord afin de suivre l'activité  Procéder à des choix de gestion  Préconiser des axes d'amélioration  Déterminer les produits, ou services, et les volumes d'achat auprès des fournisseurs  Négocier avec les fournisseurs, dans un contexte national ou international  Organiser la chaîne d'approvisionnement, du fournisseur au client final  Adapter la force de vente afin d'atteindre les objectifs.  Recruter de nouveaux collaborateurs  Décliner les objectifs de chaque collaborateur.  Définir une organisation  Accompagner les équipes  Gérer les situations conflictuelles</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b>  <i>en formation initiale ou continue :</i>  1/Production attendue : la gestion économique d'une unité  Modalités de réalisation : cette épreuve fait l'objet d'un oral collectif, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur  2/Production attendue : la gestion des achats de marchandises/services et leur impact sur la chaîne de valeur d'une entité  Modalités de réalisation : cette épreuve est une étude de cas individuelle, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur  3/Production attendue : la réalisation d'un profil de poste  Modalités de réalisation : cette épreuve est une étude de cas, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur  4/Production attendue : les modalités de management d'un changement organisationnel  Modalités de réalisation : cette épreuve est orale et collective, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur</p> <p><i>En VAE :</i>  description de la gestion économique d'une unité + un dossier de preuves  Description de la gestion des achats de marchandises et la chaîne de valeur d'une entité + un dossier de preuves  Description de La réalisation d'un profil de poste + un dossier de preuves  Description des modalités de management d'un changement organisationnel + un dossier de preuves</p> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 29842 - Commercialiser une offre auprès de comptes clés ou de réseaux de partenaires</p>	<p><b>Descriptif :</b>            Segmenter la clientèle et identifier les comptes clés            Evaluer son potentiel d'affaires et les risques éventuels            Analyser les besoins du client afin de faire une proposition adaptée            Elaborer une proposition personnalisée            Mener une négociation complexe, à forts enjeux pour le client et le vendeur.            Valider l'offre dans toutes ses composantes            Négocier les objectifs à réaliser            Former les équipes commerciales et/ou les membres du réseau sur les méthodes de vente et les technologies            Animer la force vente interne et/ou externe            Analyser les résultats afin de proposer des actions correctives</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b>  <i>en formation initiale ou continue :</i>            1/Production attendue :un plan de compte            Modalités de réalisation : cette épreuve fera l'objet d'une présentation écrite individuelle,partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur            2/Production attendue : une négociation complexe avec un compte-clé            Modalités de réalisation : cette épreuve est orale et individuelle,partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur            3/Production attendue : les modalités d'animation d'un réseau de vente interne ou externe            Modalités de réalisation : Cette épreuve est une étude de cas individuelle, à partie d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur  <i>En VAE :</i>            description d'un plan de compte et d'une négociation + un dossier de preuves            Description d'une situation d'animation d'équipe de vente interne ou externe + un dossier de preuves            Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION QUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes : 1 président de jury 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs) 2 représentants de l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage	X	Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes : 1 président de jury 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs) 2 représentants de l'organisme de formation

Après un parcours de formation continue	X	Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes : 1 président de jury 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs) 2 représentants de l'organisme de formation
En contrat de professionnalisation	X	Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes : 1 président de jury 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs) 2 représentants de l'organisme de formation
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2003	X	Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes : 1 président de jury 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs) 2 représentants de l'organisme de formation

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Certifications reconnues en équivalence : ESIEE Management (convention de délivrance de double diplôme) Texte réglementaire : Inscription au RNCP au JO du 13 10 2007	

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 03 octobre 2007 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 13 octobre 2007, jusqu'au 13 octobre 2009.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

Arrêté du 31 janvier 2018 publié au Journal Officiel du 08 février 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement d'affaires en agrobusiness" avec effet au 09 décembre 2017, jusqu'au 08 février 2022.

Arrêté du 27 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement d'affaires en agrobusiness" avec effet au 21 novembre 2012, jusqu'au 9 décembre 2017.

Arrêté du 13 novembre 2009 publié au Journal Officiel du 21 novembre 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé Manager du développement d'affaires en agrobusiness avec effet au 21 novembre 2009, jusqu'au 21 novembre 2012.

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Statistiques : Environ 24 certifiés par an

##### Autres sources d'information :

<http://www.tecomah.fr/>

<http://www.tecomah.fr>

<http://www.campus.cci-paris-idf.fr>

##### Lieu(x) de certification :

: Île-de-France - Yvelines ( 78) [Jouy en Josas]

TECOMAH- Ecole de l'environnement et du cadre de vie Chambre de Commerce et d'Industrie Paris Ile-de-France  
Chemin de l'Orme Rond

BP 56

78356 JOUY-EN-JOSAS Cedex

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

TECOMAH, l'Ecole de l'Environnement et du Cadre de Vie - Chemin de l'Orme Rond - BP 56 - 78356 JOUY-EN-JOSAS CEDEX

**Historique de la certification :**

En 2000, création du Titre « Manager de la stratégie et des ressources de l'entreprise ».

En 2007 reprise de l'activité de l'IGIA par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris via son établissement TECOMAH, renouvellement du titre sous l'appellation « Manager de la stratégie et des ressources de l'entreprise ».

En 2009 renouvellement sous une nouvelle appellation « Manager du développement d'affaires en agrobusiness».

En 2012, renouvellement du titre de « Manager du développement d'affaires en agrobusiness». Ceci se traduit par; un recentrage sur des activités plus orientées vers le développement de nouveaux marchés et la relation d'affaires; une focalisation vers l'agrobusiness en accord avec la stratégie de l'école et ses domaines de compétences (agrofourniture, agroalimentaire, gestion des espaces),

**Certification précédente :** Manager du développement d'affaires en agrobusiness