

Référentiel de compétences et de certification « 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 productives, humaines et financières d'une exploitation viti-vinicole pour en assurer la pérennité et le 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 ses compétences en matière de gestion et développement commercial.
Prérequis	Avoir un projet professionnel lié 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 commercial en France et à l'export, en tenant compte des tendances de la distribution et de la consommation pour se positionner 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 Compétence 4 : Développer des outils de pilotage de l'activité adaptés aux spécificités de l'activité 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 « Organiser efficacement 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 institutionnels incontournables.</p>	<p>Le candidat est capable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ interpréter les informations et chiffres-clés de la filière ○ identifier les acteurs et leur rôle : institutionnels, administratifs, fournisseurs, intermédiaires, acheteurs... 	<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"> - le rôle de telle ou telle institution ou administration - les principaux ordres de grandeur sur la production et la distribution de vin, la segmentation et les tendances du marché
<p>C1.2- Planifier les obligations déclaratives spécifiques à la filière pour gérer administrativement le domaine</p>	<p>Le candidat est capable de mettre en place un calendrier et les modalités des obligations déclaratives.</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, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la reconstitution d'un calendrier d'obligations déclaratives - les informations-clés à reporter sur telle ou telle déclaration
<p>C1.3- Remplir les obligations légales du secteur pour élaborer des produits conformes à la législation et aux différents cahiers des charges</p>	<p>Le candidat est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ repérer et expliquer les catégories réglementaires de produits : AOP, IGP, VSIG et les principaux labels (BIO, HVE, ...) ○ appliquer les réglementations spécifiques en lien avec la production, l'élaboration, le conditionnement et la vente des vins ○ assurer une traçabilité documentaire 	<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"> - le remplissage d'un exemple de registre viticole - la connaissance de la réglementation (catégories de vins, étiquetage, statuts des opérateurs, ...)

<p>Compétence 2 : Concevoir une stratégie de développement commercial en France et à l'export, en tenant compte des tendances de la distribution et de la consommation pour se positionner sur les marchés à plus fort potentiel</p>		
<p>C.2 - Concevoir une stratégie de développement commercial 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 mettre en œuvre une stratégie commerciale cohérente s'appuyant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ l'identification, sur la base de données chiffrées, d'opportunités de développement sur les marchés et circuits de distribution France et Export, en pesant les avantages et inconvénients de chacun ○ L'établissement du diagnostic de son activité sur ces circuits (type SWOT). ○ La construction d'une stratégie en conséquence (définition de l'offre produits/clients, actions prioritaires, calendrier et budget) 	<p>Étude de cas individuelle écrite – partie 1 : stratégie commerciale -1h30- 1/4 de la note finale - réalisé en fin de session</p> <p>Le candidat doit résoudre une problématique simulée de développement commercial d'un domaine viticole avec l'interprétation de données externes et internes, le diagnostic commercial du domaine sur un marché France ou export, et la recommandation d'une stratégie de développement.</p>
<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</p>		
<p>C.3.1 - Identifier les spécificités de l'entreprise vitivinicole sur le plan comptable, patrimonial et fiscal pour optimiser la performance 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 – partie 2 : Gestion d'entreprise- 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 -l'analyse critique des choix patrimoniaux, de choix de structure capitalistique et de gestion du foncier
<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>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 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

Compétence 4 : Développer des outils de pilotage de l'activité adaptés aux spécificités de l'activité vitivinicole pour optimiser la rentabilité commerciale du domaine

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

Le candidat est capable de :

- utiliser des outils de gestion commerciale de l'entreprise, en s'appuyant sur un logiciel de gestion adapté
- suivre 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,...)

Exercice individuel écrit de mise en situation professionnelle - 30 min – 1/10 de la note finale-réalisé en fin de session

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 :

- 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