

Bloc 1 : Mettre en œuvre une démarche de conseil et d'accompagnement de clientèle agricole

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 1.1 : Développement de la relation client	C1.1 - Gérer le portefeuille clients agricoles en assurant la prospection et le suivi des exploitations agricoles afin de développer la clientèle.	Modalité d'évaluation 1 : Mise en situation réelle en entreprise (durée minimum d'application professionnelle de 15 semaines) Rédaction de fiches de synthèse d'activité « Conseil-accompagnement de clientèle agricole ». Evaluation des compétences C1.1 à C1.6	<u>Pertinence du ciblage des exploitations :</u> La démarche commerciale repose sur une segmentation du marché et un ciblage justifié par rapport aux objectifs commerciaux et aux spécificités du secteur. <u>Intérêt de la démarche commerciale :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Les outils de prospection mis en œuvre sont justifiés ; - La combinaison de plusieurs canaux apporte de la valeur ajoutée à la démarche ; - La quantité et qualité des rendez-vous obtenus est cohérente avec les objectifs commerciaux ; - Des actions de fidélisation sont mises en place, leur choix est justifié et la démonstration de leur efficacité est faite.
	C1.2 - Mener des entretiens exploratoires à l'aide d'une grille de découverte adaptée à la problématique ou au projet afin de recueillir des informations tant sur la situation de l'exploitation que sur la situation personnelle de l'exploitant lui-même le cas échéant.		<u>Qualité de l'analyse des besoins du client :</u> <ul style="list-style-type: none"> - La technique de questionnement (choix des questions, nature) permet de faire énoncer la demande / les besoins par le client ; - Les besoins implicites sont mis en lumière ; - Le questionnement couvre des champs en relation avec le besoin du client ; - Le questionnement considère la globalité de la situation de l'exploitation : production, stratégie

			<p>en place, débouchés, situation budgétaire et financière, immobilisations, RH etc. ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le questionnement considère la globalité de la situation de l'exploitant : situation personnelle, famille, patrimoniale, sociale etc.
<p>Activité 1.2 : Elaboration de recommandations dans une démarche pluridisciplinaire</p>	<p>C1.3 - Accompagner le client dans la conduite de projet ou le développement de l'exploitation grâce à une approche globale prenant en considération l'ensemble des domaines impactant le projet de façon décloisonnée afin de proposer des solutions / préconisations adaptées.</p>		<p><u>Méthodologie :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La méthodologie d'analyse est cohérente ; - L'analyse croise des éléments d'ordre financier ; juridique, patrimonial, technique, stratégique, social... - La pertinence des croisements est expliquée et démontrée.
	<p>C1.4 - Accompagner le client dans la prise de décision en élaborant des matrices et méthodes de décision pour l'aider à hiérarchiser les options choisies et sécuriser son processus de décision.</p>		<p><u>Pertinence des préconisations :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le conseil se base sur plusieurs scénarii ; - Les solutions préconisées répondent à la demande / problématique initiale et aux besoins implicites ; - Les points forts, faibles et risques de chaque scénario sont présentés grâce à des outils (matrices, grilles) ; - Les solutions proposées sont étayées par des éléments techniques théoriques sur les plans financier, juridique, fiscal, social.
<p>Activité 1.3 : Réalisation de supports de communication au service de l'accompagnement</p>	<p>C1.5 - Créer des outils de communication à visée didactique à destination des porteurs de projets en adaptant le message à sa cible afin de faciliter l'installation, le développement de l'exploitation.</p>		<p><u>Qualité de l'outil de communication :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'outil présenté au client est construit de façon à faciliter la compréhension pour un non-spécialiste ; - Des images, graphiques agrémentent le texte ; - Le texte est succinct.
	<p>C1.6 - Rédiger des écrits professionnels en mettant en œuvre une méthodologie de collecte et d'analyse des informations afin de jalonner l'accompagnement conseil de traces écrites.</p>		<p><u>Respect des règles de communication écrite professionnelle :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le document est structuré avec un plan ; - Il répond à l'objectif initial. <p><u>Pour un rapport d'activité, financier ou de synthèse :</u></p>

			<ul style="list-style-type: none"> - Il est court, concis et sa lecture fluide ; - La structure est mémorisable facilement ; - Il présente de façon équilibrée et impartiale les conclusions et recommandations. <p><u>Pour une note d'analyse :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le document synthétique reprend de façon méthodique et pertinente les thématiques relatives au sujet ; - Les sources / documents de référence sont cités.
--	--	--	--

Bloc 2 : Accompagner la stratégie de développement et le pilotage de l'exploitation agricole

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 2.1 : Etude des opportunités stratégiques de création, développement, agrandissement et/ou de diversification de l'exploitation	C2.1 - Réaliser des études de marché en identifiant le marché et en analysant la demande, l'offre et l'environnement afin d'aider à la décision de lancement de production ou services agricoles.	Modalité d'évaluation 2.1 : Mise en situation réelle Projet entrepreneurial / création de start-up agri-agro / projet d'innovation. Dossier écrit de groupe avec soutenance orale en groupe et temps d'échange individuel. Durée de préparation d'1 an. Evaluation des compétences C2.1 à C2.4	CRITERES SUR LE FOND <u>Qualité des informations recueillies :</u> <ul style="list-style-type: none"> - La concurrence est clairement identifiée et caractérisée ; - Les informations (quantitatives, qualitatives, documentaires) sont structurées, hiérarchisées ; - Les informations recueillies permettent de positionner le projet/la stratégie par rapport à la concurrence, les analyses sont basées sur des comparaisons de moyennes, des références sectorielles (par type de culture...) ; - L'analyse d'écarts démontre la connaissance des normes de référence et pratiques du secteur. <u>Qualité des sources d'informations :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Les sources sont citées, fiables et actualisées.

	<p>C2.2 - Elaborer des propositions d'orientations stratégiques sous forme de documents de suivi et/ou de synthèse en analysant les résultats des études de marché pour trouver des axes de développement commercial pour l'exploitation.</p>		<p><u>Qualité de la stratégie proposée :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La stratégie proposée (positionnement, segmentation, prix, distribution...) est cohérente avec les analyses de marché. <p><u>Méthodologie du projet :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les étapes du projet sont identifiées sur un planning ; - Les échéances de rendus sont respectées (3 dates) ; - Les contraintes budgétaires sont respectées et les délais réalisables ; - Le projet est innovant dans sa dimension couple produit/marché.
<p>Activité 2.2 : Elaboration d'un business plan et d'un plan d'actions commerciales et marketing</p>	<p>C2.3 - Démontrer la capacité de l'entreprise à générer de la valeur par son activité, du chiffre d'affaires et une forte rentabilité en exploitant les données des études de marché et les projections financières en vue de convaincre les financeurs.</p>		<p>CRITERES SUR LE FOND</p> <p><u>Qualité du business plan :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les calculs sont exacts et justifiés (chiffres d'affaires, marge, ratios...); - Les projections sont réalistes au regard de la structure porteuse du projet et de son environnement ; - Le candidat démontre la rentabilité du projet.
	<p>C2.4 - Décliner les orientations stratégiques en plan d'actions marketing en respectant les délais et les contraintes budgétaires afin de remplir les objectifs commerciaux fixés.</p>		<p><u>Qualité des actions proposées :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les éléments du marketing mix sont cohérents avec la stratégie ; - Les éléments du marketing mix sont cohérents entre eux. <p>CRITERES SUR LA FORME DU DOSSIER et SES ANNEXES (bonus)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le rapport est rendu dans les délais ;

			<ul style="list-style-type: none"> - La présentation est professionnelle et impactante ; - Des annexes et outils supplémentaires éclairants sont produits. <p>CRITERES POUR L'ORAL DE SOUTENANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat respecte le temps imparti ; - Le temps de parole est réparti de façon homogène entre les membres du groupe ; - Les passages de paroles sont fluides et adaptés ; - Le candidat interagit avec le jury (réponses, relance d'attention, rappel, éclaircissement...).
<p>Activité 2.3 : Gestion des moyens humains et matériels</p>	<p>C2.5 – Conseiller sur le suivi administratif de l’exploitation en respectant les évolutions réglementaires afin de réaliser des économies, gagner en productivité et garantir le fonctionnement serein de la structure.</p>	<p>Modalité d’évaluation 2.2 :</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée</p> <p>Etude de cas.</p> <p>Ecrit sur la gestion courante de l'exploitation : à partir de documents issus d'une exploitation, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Critiquer et proposer des améliorations dans la gestion administrative et la tenue des documents courants ; - Planifier les besoins des ressources matérielles et humaines sur une période donnée ; - Préconiser des achats : 	<ul style="list-style-type: none"> - Les propositions d'amélioration portent sur l'organisation administrative, d'achats-vente, la traçabilité, les ressources humaines. - Ces propositions permettent de diminuer les risques d'erreurs et permettent des gains de temps / productivité ; - Les apports sont démontrés, la démonstration s'appuie sur des connaissances réglementaires, comptables, normatives.
	<p>C2.6 – Planifier les besoins humains et matériels en prenant en compte la saisonnalité des tâches afin d’optimiser l’activité agricole.</p>		<p>Les moyens humains et matériels alloués à la mission sont cohérents avec la capacité de l'exploitation, les objectifs visés et le contexte saisonnier.</p>
	<p>C2.7 – Contribuer à la gestion des achats de matériel, en analysant les besoins de l'exploitation et en gérant la relation avec les fournisseurs afin de garantir un outil productif optimisé.</p>		<p><u>Qualité du cahier des charges :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le cahier des charges reprend tous les éléments sans omission ; - Le cahier des charges précise les contraintes techniques et les attentes de l'entreprise ; - Les besoins quantitatifs et qualitatifs sont explicités. <p><u>Pertinence des solutions :</u></p>

		<p>cahier des charges, recherche de fournisseurs, outils d'aide à la décision, construction d'argumentaire.</p> <p>Matériel à disposition : PC et accès à internet autorisés.</p> <p>Evaluation des compétences C2.5 à C2.7</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les solutions préconisées sont argumentées ; - Elles sont justifiées au regard des résultats d'une veille technique sur le machinisme agricole et l'agrofourmiture ; - Les fournisseurs sélectionnés répondent à la demande ; - Le candidat fournit un outil d'aide à la décision utilisable (tableau comparatif par exemple). <p><u>Qualité de la préparation à la négociation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les questions préparées sont pertinentes ; - Des objections pertinentes sont prévues ; - L'acheteur aborde les éléments techniques, financiers et juridiques (contrat).
--	--	--	--

Bloc 3 : Conseiller en matière juridique, fiscale, sociale et assurantielle en milieu agricole

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 3.1 : Etat des lieux de la situation juridique, fiscale, sociale et assurantielle	C3.1 - Réaliser une veille juridique, fiscale et sociale grâce à un système manuel ou automatisé afin de réactualiser ses connaissances et anticiper les évolutions législatives et réglementaires.	Modalité d'évaluation 3.1 : Mise en situation réelle Evaluation écrite Dossier individuel. Dossier de veille écrit sur une problématique à dominante juridique réalisé sur la période de formation.	<u>Qualité de la veille :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Les sources d'informations sont diversifiées ; - Les sources sont répertoriées et classées sous forme d'une bibliographie/sitographie ; - Les sources choisies sont actuelles et fiables ; - Le candidat exploite les documents pour répondre précisément à la problématique juridique.

	<p>C3.2 - Recueillir des données sur la situation d'une exploitation et de l'exploitant en étudiant les documents disponibles et adoptant une posture d'écoute et de questionnement active afin de procéder à un diagnostic dans le cadre d'un projet.</p>	<p>Evaluation de la compétence 3.1</p> <p>Modalité d'évaluation 3.2 : Mise en situation professionnelle reconstituée</p> <p>Simulation de conseil juridique à partir d'un cas pratique, d'une exploitation agricole et de son exploitant, et d'un cas de médiation.</p> <p>Préparation en groupe de 4-5 – passage oral individuel avec document de présentation individuel.</p>	<p><u>Qualité et pertinence des informations sélectionnées :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les données sélectionnées permettent d'identifier le problème juridique ; - Les aspects concernant le patrimoine, le régime matrimonial, le régime social et fiscal sont pris en compte - Les données couvrent l'ensemble des champs juridiques concernés : droit des sociétés agricoles lors des différentes phases de vie de l'exploitation (création, transmission...), droit des contrats, droit rural (baux, échanges, fermage...), droit forestier (indivision, groupement forestier...) ; - Aucune donnée n'a été écartée.
<p>Activité 3.2 : Proposition de solutions, tant en matière de projet que de litige, adaptée aux parties prenantes</p>	<p>C3.3 - Analyser la demande en coordination avec les experts transverses tant sur le volet professionnel que patrimonial afin de mesurer la faisabilité d'un projet et de préserver les intérêts des parties prenantes.</p> <p>C3.4 - Délivrer un conseil juridique, social, fiscal responsable à des non spécialistes en appréhendant l'interdépendance des</p>	<p>Evaluation des compétences C3.2 à C3.7</p>	<p><u>Fiabilité de l'analyse juridique :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse de la situation (état des lieux juridique de la situation) de l'entreprise et la situation personnelle de l'exploitant est complète et structurée ; - Le(s) problème(s) de droit sont ciblés ; - Les règles de droit juridiques, fiscales et sociales utiles et applicables aux entreprises agricoles ont été sélectionnées parmi les ressources à disposition ; - Les données de différentes "matières juridiques" sont croisées ; - Dans la partie analyse de problématique, le candidat utilise la terminologie juridique. <p><u>Pertinence et qualité de la prestation de conseil :</u></p>

	<p>conséquences du conseil, afin d'accompagner l'exploitant dans ses décisions.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat fait état de la notion de risques / litiges futurs pour l'agriculteur ; - Il mesure les incidences notamment fiscales, sociales et les explique ; - Des mesures préventives sont émises ; - Les préconisations émises portent sur au moins l'un des champs suivants : droit rural (autorisation, baux ruraux, fermage, impôts foncier, échange de jouissance...), droit forestier, droit des sociétés (choix de statut de société d'exploitation et société foncière) ; le droit social ; fiscalité. - Les préconisations juridiques / fiscales sont argumentées ; - Dans la partie « conseil » les termes utilisés sont adaptés à la cible des agriculteurs (vulgarisation des termes juridiques).
	<p>C3.5 - Conseiller de façon responsable l'exploitant en solutions assurantielles pendant la phase de souscription ou de gestion de sinistres en analysant sa situation afin d'assurer les productions, bâtis et matériels.</p>		<p><u>Pertinence du conseil en assurance :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les solutions proposées tiennent compte de la situation de l'exploitation : type d'élevage, de culture, risques climatiques par zone géographiques... ; - Les risques spécifiques à l'exploitation sont évalués et pris en compte - Les nouveaux dispositifs, couvertures et franchises sont présentés ; - Les justifications en termes de droit des assurances sont cohérentes avec le cas.
	<p>C3.6 - Communiquer de façon dynamique par divers moyens auprès des exploitants agricoles, en s'appuyant sur des supports visuels afin de les tenir informés des évolutions juridiques et fiscales, risques et opportunités qui en découlent.</p>		<p><u>Qualité de la production écrite :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat rédige sous forme de rapport, les conditions de forme du cahier des charges sont respectées (longueur...) ; - Les sources des textes juridiques/fiscaux sont citées ;

			<p><u>Qualité du visuel de présentation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le support visuel est pédagogique et facilite la compréhension de la solution ; - Des aménagements sont envisagés pour adapter l'accès à des personnes en situation de handicap.
	<p>C3.7 - Adopter la posture de médiateur sur demande de médiés en cas de litiges en conservant une position neutre et indépendante, en appliquant les principes de la médiation et les règles de confidentialité pour faciliter le dialogue et permettre de trouver des solutions.</p>		<p><u>Intérêt de la médiation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les faits de l'espèce sont traités ; - Le candidat résout le problème en apportant des solutions concrètes.

Bloc 4 : Conseiller en gestion et sécurisation financière de l'exploitation agricole

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Activité 4.1 : Analyse de la situation financière et élaboration de recommandations en termes de gestion et d'investissement</p>	<p>C4.1 - Participer au traitement de la comptabilité générale de l'exploitation par la tenue des comptes, en collaboration avec le comptable et en assurant les relations avec les organismes bancaires, l'expert-comptable et commissaire aux comptes afin de communiquer des informations fiables sur la situation financière de l'exploitation en conformité avec l'option fiscale choisie.</p>	<p>Modalité d'évaluation 4.1 :</p> <p>Etude de cas Epreuve écrite individuelle</p> <p>A partir de documents d'une exploitation agricole le candidat doit analyser la gestion comptable, la situation financière de l'entreprise et rédiger des conclusions par écrit.</p>	<p><u>Exploitation des données pertinentes :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Seules les données les plus pertinentes sont exploitées pour la critique et l'analyse - Les données spécifiques à l'exploitation agricole sont prises en compte : immobilisation des biens vivants, évaluation des stocks etc. ; - L'équilibre des écritures entre le compte des résultats et le bilan est analysé ; - Les éventuels écarts entre les données des différents documents sont identifiés. <p><u>Exactitudes des résultats :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les calculs sont exacts et justifiés ;

		<p>Evaluation des compétences C4.1 à C4.4</p>	<p><u>Qualité des conclusions :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Des conclusions optimales ou adaptées à la situation financière de l'entreprise sont déduites tant sur la partie bilan que sur la partie compte de résultats - Le candidat résout le(s) problème(s) identifié(s) en apportant des solutions concrètes.
	<p>C4.2 - Elaborer un plan prévisionnel de trésorerie en tenant compte des délais et des mouvements de stocks afin de prévoir des solutions de couverture financière nécessaires à la continuité des activités.</p>		<p><u>Qualité du plan de trésorerie :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les délais de paiement des clients et les délais accordés par les fournisseurs sont pris en compte ; - Les calculs de mouvements de stocks sont pris en compte ; - Les calculs des besoins en trésorerie sont exacts, exhaustifs et permettent de subvenir à l'activité de l'entreprise.
	<p>C4.3 - Mesurer les entrées et dépenses financières liées à l'exploitation en projetant le chiffre d'affaires, en intégrant les autres entrées financières potentielles afin de vérifier l'équilibre entre les entrées et sorties dans un plan financier maîtrisé.</p>		<p><u>Qualité du compte de résultat prévisionnel :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les informations sont complètes, structurées et hiérarchisées ; - Le calcul de la projection est réalisé à partir des prévisions commerciales, des marges brutes et commerciales et prend en compte l'ensemble des données à disposition (coûts d'achat, frais généraux, dépenses sociales...).
	<p>C4.4 - Analyser la situation et la structure financière d'une entreprise agricole en exploitant les données chiffrées en tenant compte des spécificités du secteur agricole afin d'aider à la décision en situations de création, croissance ou défaillance.</p>		<p><u>Qualité de l'analyse financière :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les ratios sont correctement interprétés au regard de la typologie de l'entreprise ; - Les conclusions sont compréhensibles par un non-comptable ; - Les données (bilan, SIG, ratios...) sont croisées pour affiner l'analyse.

Activité 4.2 : Mise en place et conseil sur le système de contrôle de gestion : contrôle des budgets	C4.5 – Concevoir un système de contrôle de gestion en analysant la performance de l'ensemble de l'activité à partir des données de la comptabilité générale et analytique en vue d'améliorer le rapport entre les moyens engagés et les résultats obtenus.	Modalité d'évaluation 4.2 : Cas pratique individuel Cas d'une entreprise parmi les 3 types suivants : exploitation agricole, entreprises de service des exploitations agricoles, entreprise agroalimentaire ou agro-industrielle. Réalisation d'un dossier business plan et contrôle de gestion. Soutenance orale individuelle.	<u>Degré de maîtrise des techniques contrôle de gestion :</u> - Le calcul des coûts et des marges est maîtrisé ; - Le candidat extrait plus de 3 indicateurs clés de la comptabilité générale et analytique ; - Le candidat propose plus de 3 indicateurs pertinents de mesure d'écart ; - Les écarts de gestion sont identifiés et leurs causes explicitées ; - Le choix des calculs est justifié ; - Les calculs sont sans erreur.
	C4.6 – Mettre en place des actions correctives relatives aux écarts en utilisant un tableau de bord de suivi afin d'optimiser les gains de productivité possibles ou les synergies envisageables.		- Le tableau de bord de contrôle de gestion est structuré de façon à permettre une lecture et des conclusions rapides ; - Le candidat propose des actions classées en court terme, moyen terme et long terme.
Activité 4.3 : Mesure de la faisabilité d'investissement et de son financement	C4.7 - Elaborer des scénarii d'investissement et de financement en mobilisant ses connaissances en mathématiques financières et en combinant différentes solutions en vue d'aider à la décision.	Evaluation des compétences C4.5 à C4.8	<u>Qualité des outils d'aide à la décision :</u> - Le tableau prévisionnel de financement est clair, complet et prend en considération l'évaluation des risques et ressources ; - Les données d'investissement et de financement sont sélectionnées et utilisées de manière pertinente ; - L'analyse d'optimisation est réalisée de manière claire et les modes de financement choisis argumentés.
	C4.8 - Monter des dossiers de subvention en constituant les pièces administratives requises pour permettre à l'exploitation de bénéficier de ressources financières supplémentaires.		<u>Maîtrise du panorama des aides et subventions :</u> - Les différents types d'aides et subventions et leurs conditions d'éligibilité sont identifiés et classés par filière et/ou domaine d'activité. - Elles permettent de demander des ressources financières dans le cadre de projets d'installation, d'investissement et/ou de diversification.
			<u>Pertinence du choix de la subvention choisie :</u>

			<ul style="list-style-type: none"> - La solution choisie est cohérente avec le cas proposé (installation, investissement, transformation, diversification, labellisation...); - Les sources utilisées sont fiables. - Les données manquantes dans le cas et nécessaires à la demande d'aide sont identifiées.
--	--	--	--

Bloc 5 : Conduire un diagnostic et un projet en aménagement rural et foncier

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><i>Ces activités sont essentiellement exercées au sein d'organismes publics, parapublics, institutionnels, consulaires de type Chambre d'agriculture, fédération, collectivités territoriales.</i></p> <p>Activité 5.1 : Réalisation d'un diagnostic socio-économique d'un territoire rural</p>	<p>C5.1 - Développer le tissu de relations techniques et économiques sur le territoire rural en adoptant une posture de partenaire privilégié afin de pérenniser les relations.</p>	<p>ME5.1 - Mise en situation réelle – Projet</p> <p>Evaluation des compétences C5.1 à C5.5</p> <p>A partir d'un cahier des charges le candidat réalise un dossier écrit dans lequel il :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnostique un territoire ; - Propose un projet d'aménagement du territoire ; - Conduit ce projet. 	<p>Le choix des partenaires et conseils associés au projet est pertinent et compatible avec la typologie du territoire.</p>
	<p>C5.2 - Réaliser un diagnostic socio-économique d'un territoire rural en analysant les forces, faiblesses, menaces et opportunités afin de proposer des axes de progrès.</p>		<p><u>Qualité des investigations :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat montre la méthode utilisée pour mener ses investigations ; - Les sources d'informations sélectionnées sont fiables et actuelles ; - Le candidat explique sa démarche ; - Le candidat a consulté des acteurs. <p><u>Qualité de l'analyse :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les enjeux économiques, environnementaux et sociaux du territoire sont identifiés et considérés ; - Les attentes des acteurs sont prises en compte ; - L'analyse met en avant des thématiques spécifiques à l'aménagement du territoire : irrigation, gestion

			<p>durable de l'eau, méthanisation, énergie-culture, échanges fonciers etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie et démontre les critères d'échec et/ou de réussite d'un territoire.
<p>Activité 5.2 : Conduite de projets d'aménagement du territoire pour les collectivités territoriales, organismes associés et exploitants dans les dimensions financières, humaines et environnementales</p>	<p>C5.3 - Proposer des orientations d'aménagement à partir des résultats de l'analyse en identifiant les acteurs stratégiques du projet et en respectant la législation pour construire une stratégie d'aménagement du territoire rural.</p>		<p><u>Qualité et pertinence des préconisations :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les choix sont justifiés et argumentés au regard des résultats du diagnostic ; - Les orientations sont compatibles avec la réalité du terrain ; - Les préconisations respectent les aspects réglementaires communautaires et nationaux ; - Une évaluation économique et une étude d'impact sont réalisées.
	<p>C5.4 – Piloter un projet d'aménagement du territoire dans ses dimensions conjoncturelle et structurelle avec des partenaires en mesurant sa faisabilité et en recherchant des financements afin de proposer des orientations d'aménagement.</p>		<p><u>Fiabilité du projet :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix des partenaires associés au projet est pertinent et compatible avec la typologie du territoire ; - Les cadres contractuels et administratif du projet sont clairement définis et formalisés ; - La législation communautaire et nationale est respectée. <p><u>Réalisme et pertinence financière du projet :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les étapes sont déclinées en court terme, moyen terme, long terme ; - La projection à long terme introduit les notions de partenariats, études techniques... ; - Le candidat anticipe un changement de stratégie en cas de changement de politique par exemple.

	<p>C5.5 - Animer des réunions / événements avec des publics variés en adaptant les conditions matérielles et sa communication en vue de trouver des consensus sur les projets.</p>		<p><u>Qualité des réunions organisées dans le cadre du projet :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat prouve l'organisation préalable des réunions (avec institutionnels, élus et privés) par des ordres du jour, comptes rendus, recherches d'interlocuteurs... ; - Le candidat met en œuvre des moyens de matériels de communication (numérique, support, PowerPoint...) pour animer ses réunions ; - Des aménagements sont envisagés pour l'accueil de personnes en situation de handicap ; - Le maître d'ouvrage a été associé à l'organisation ; - Le candidat prouve ses réflexions d'amélioration de sa communication par ses retours d'expérience.
	<p>C5.6 - Piloter les procédures d'élaboration des demandes d'autorisation d'urbanisme en respectant le code de l'urbanisme et les règles de procédures afin d'obtenir les autorisations d'aménagement dans les plus brefs délais.</p>	<p>ME5.2 - Mise en situation professionnelle reconstituée - Etude de cas Evaluation de la compétence C5.6 A partir d'un extrait de PLU d'une commune et d'un projet immobilier au sein d'une exploitation agricole, le candidat identifie les points forts / faibles et risques du projet du point de vue de l'urbanisme. L'évaluation est complétée par un contrôle de connaissances (QCM). Les questions portent sur la connaissance des procédures, sur la compréhension du lien entre les différentes</p>	<p><u>Qualité de lecture et d'interprétation des articles du PLU :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les articles du PLU sont ciblés en fonction de la nature du projet de construction ; - Les impossibilités du projet au regard des articles sont identifiés ; - Des propositions de modifications du projet sont émises et compatibles avec la réglementation.

		procédures, les plannings des procédures, les administrations instructrices...	
--	--	--	--

Outre les modalités d'évaluation présentées dans le référentiel, les candidats doivent rédiger un dossier professionnel et le soutenir à l'oral.

Ce dossier professionnel constitue l'ultime étape d'évaluation du candidat.

C'est une modalité d'évaluation globale du cursus qui fait la synthèse de toutes les compétences acquises.

Le dossier démontre l'aptitude du candidat à effectuer une analyse diagnostic, à l'assortir de propositions d'amélioration et de propositions de nature à optimiser la performance de l'exploitation ou de l'entreprise agricole et à la présenter de façon claire et convaincante devant un jury.

La validation du dossier professionnel est indispensable pour obtenir la validation de la certification.

Pour valider la certification dans son intégralité par la voie de la VAE :

Le candidat doit valider les 5 blocs de compétences et doit faire la preuve qu'il possède les capacités et compétences nécessaires à la production d'un travail écrit professionnel portant sur le diagnostic d'une entreprise ou exploitation agricole et les propositions d'optimisation de sa performance, ainsi que les pistes d'amélioration en cours de mise en œuvre que le candidat aura pu observer et qui sont intéressantes à analyser.