

Plan d'étude cadre des écoles supérieures ES pour la filière de formation

# Agro-Commerçant

Agro-Commerçante diplômée ES

Agro-Commerçant diplômé ES

Organes responsables

fenaco société coopérative, Erlachstrasse 5, 3012 Bern

AgriAliForm, Laurstrasse 10, 5201 Brugg

Révision septembre 2018

## Table des matières

<b>1</b>	<b>Généralités sur le plan d'études cadres</b> .....	<b>5</b>
1.1	<i>Introduction et bases légales</i> .....	5
1.2	<i>Le plan d'études cadre en tant que base de la reconnaissance de la filière ES et de son positionnement</i> .....	6
1.3	<i>Positionnement dans le système de formation</i> .....	7
1.4	<i>But du plan d'études cadre</i> .....	8
<b>2</b>	<b>Rôle et activités des différents acteurs participants à l'élaboration du plan d'étude cadre</b> .....	<b>9</b>
2.1	<i>Organes responsables</i> .....	9
<b>3</b>	<b>Profil professionnel et compétences à acquérir</b> .....	<b>10</b>
3.1	<i>Fixation du titre et de la dénomination de la filière de formation</i> .....	10
3.2	<i>Domaine d'activité et contexte</i> .....	10
3.2.1	Secteur économique : .....	10
3.2.2	Groupes cibles : .....	10
3.2.3	Produits et services fournis par les diplômés : .....	11
3.2.4	Conditions cadres du domaine d'activité : .....	11
3.2.5	Degré d'autonomie et responsabilités : .....	12
3.2.6	Perspectives de développement:.....	12
3.2.7	Contribution au développement écologique, culturel, économique et sociétal.....	12
3.3	<i>Vue d'ensemble des compétences</i> .....	13

3.3.1	Domaines de compétences .....	13
3.3.2	Compétences opérationnelles .....	16
<b>4</b>	<b>Organisation de la formation .....</b>	<b>18</b>
4.1	<i>Formes des formations proposées .....</i>	<i>18</i>
4.2	<i>Répartition des heures de formation .....</i>	<i>20</i>
<b>5</b>	<b>Admission à la formation .....</b>	<b>22</b>
5.1	<i>Bases légales .....</i>	<i>22</i>
5.2	<i>Conditions d'admission .....</i>	<i>22</i>
5.3	<i>Prise en compte des acquis .....</i>	<i>23</i>
5.4	<i>Prise en compte des normes internationales .....</i>	<i>23</i>
<b>6</b>	<b>Contenus et exigences de la procédure de qualification .....</b>	<b>23</b>
6.1	<i>Règlement des promotions .....</i>	<i>23</i>
6.2	<i>Procédure de qualification finale .....</i>	<i>24</i>
<b>7</b>	<b>Dispositions finales .....</b>	<b>27</b>
7.1	<i>Abrogation du droit actuel .....</i>	<i>27</i>
7.2	<i>Dispositions transitoires .....</i>	<i>27</i>
7.3	<i>Entrée en vigueur .....</i>	<i>27</i>
7.4	<i>Révision .....</i>	<i>27</i>
<b>8</b>	<b>Approbation .....</b>	<b>28</b>



# 1 Généralités sur le plan d'études cadres

## 1.1 Introduction et bases légales

Les professionnels titulaires d'un certificat fédéral de capacité (CFC) ou d'une qualification équivalente au degré secondaire II peuvent suivre une filière de formation reconnue au niveau fédéral dans une école supérieure (ES) et obtenir ainsi un titre protégé au degré tertiaire (formation professionnelle supérieure). Les études post diplômes des écoles supérieures (EPD ES) sont une offre de formation continue des écoles supérieures et requièrent un titre du degré tertiaire. Elles permettent d'approfondir les connaissances et de se spécialiser dans un domaine.

Les plans d'études cadres (PEC), qui régissent les filières de formation ES et une partie des EPD ES, sont définis dans l'ordonnance du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche du 11 mars 2017 concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études post diplômes des écoles supérieures (OCM ES –RS 412.101.61).

Les PEC forment, avec l'OCM ES, la base légale pour la reconnaissance des filières de formation et le cas échéant des EPD ES, et constituent un instrument de développement de la qualité dans la formation professionnelle supérieure. Ils garantissent que la filière de formation et les compétences à acquérir répondent aux besoins du marché du travail. Les PEC sont élaborés et édictés par les organisations du monde du travail (Ortra) en collaboration avec les prestataires de formation. Ces acteurs forment ensemble les organes responsables des PEC. Le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) approuve les PEC sur proposition de la Commission fédérale des écoles supérieures (CFES).

Le guide du SEFRI (septembre 2018) pour l'élaboration et la révision de plans d'études cadres pour les filières de formation et les études post diplômes dans les études supérieures explique la procédure de développement de nouveaux PEC et de révision de PEC existants. Il explique le déroulement des différentes phases jusqu'à l'approbation d'un PEC, décrit le rôle joué par les acteurs concernés et expose les exigences relatives aux documents qui doivent être fournis. Ce guide se veut comme une aide pour les Ortra, mais ne remplace pas l'accompagnement du processus par le SEFRI.

La dénomination des titres en anglais respecte les directives du SEFRI et se base notamment sur les explications concernant les titres en anglais pour les diplômes de la formation professionnelle édités en février 2016.

## **1.2 Le plan d'études cadre en tant que base de la reconnaissance de la filière ES et de son positionnement**

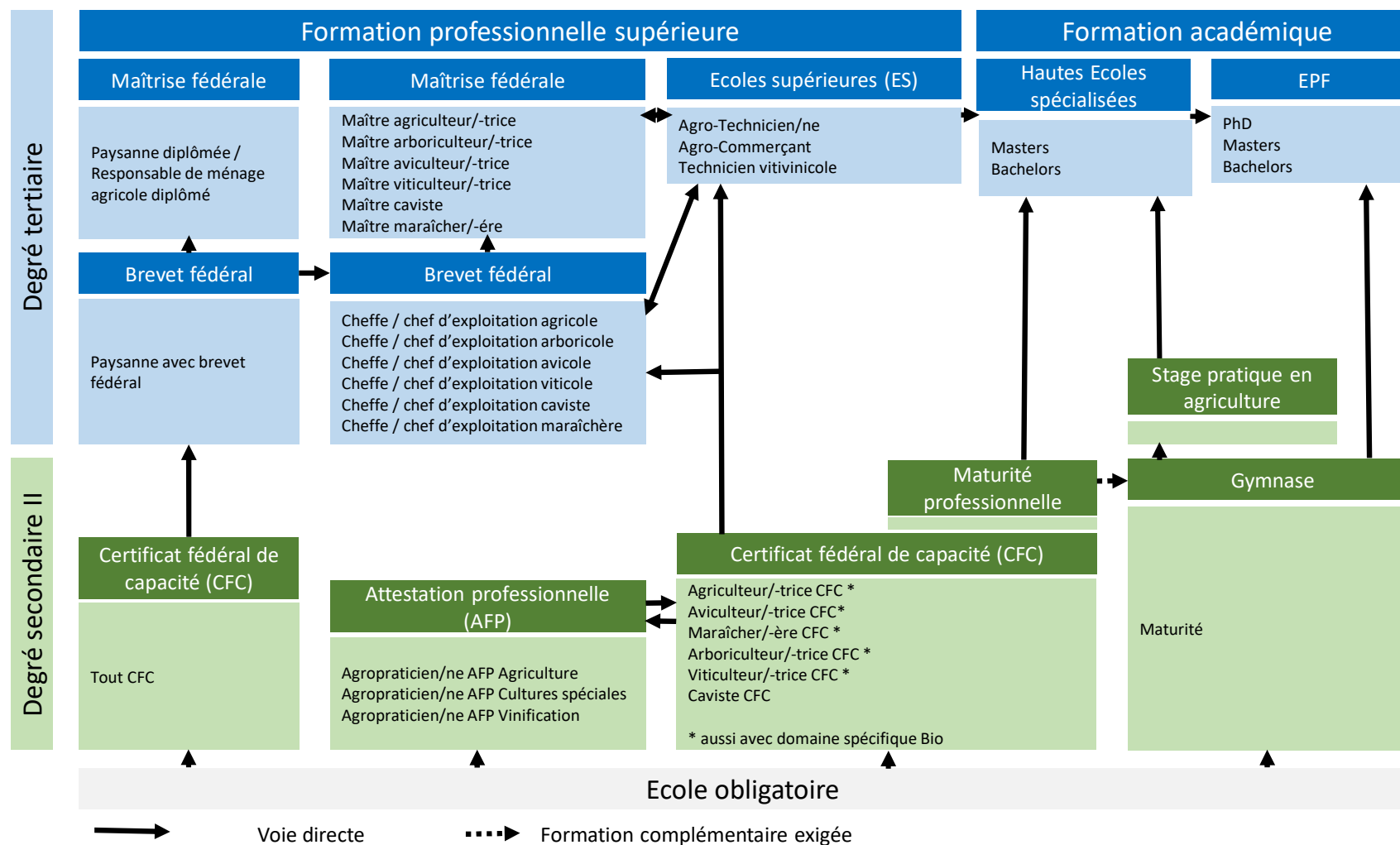
Les filières de formation des écoles supérieures (ES), reconnues par la Confédération, forment avec les examens fédéraux le domaine de la formation professionnelle supérieure. La formation professionnelle supérieure constitue, avec les hautes écoles (hautes écoles universitaires, hautes écoles spécialisées et hautes écoles pédagogiques), le degré tertiaire du système éducatif suisse. Elles présupposent un certificat fédéral de capacité (CFC) ou un autre titre du degré secondaire II. La formation se caractérise par un lien étroit avec le marché du travail et transmet aux étudiants des compétences leur permettant d'assumer de manière autonome des responsabilités techniques et de conduite dans leur domaine. Les filières de formation ES ont une orientation plus généraliste et plus large que les examens fédéraux.

Les ES proposent également des filières d'études post diplômes (EPD ES). Ces dernières font partie de la formation continue à des fins professionnelles et permettent aux étudiants de poursuivre leur spécialisation et d'approfondir leurs connaissances. L'admission à des études post diplômes présuppose un diplôme du degré tertiaire.

Les filières de formation ES sont basées sur des PEC. Les EPD ES aussi peuvent, mais ne doivent pas obligatoirement reposer sur des PEC (cf. art. 7, al. 4, OCM ES).

Les PEC sont élaborés et édictés par les organisations du monde du travail (Ortra) en collaboration avec les prestataires de formation pour un domaine précis. Ces acteurs forment ensemble l'organe responsable du PEC.

### 1.3 Positionnement dans le système de formation



## **1.4 But du plan d'études cadre**

Les PEC constituent l'instrument de pilotage central des filières de formation ES reconnues par la Confédération. Les principales fonctions des PEC sont les suivantes:

### **Fixation du titre et de la dénomination de la filière de formation :**

Le titre protégé ainsi que la dénomination de la filière de formation sont fixés dans le PEC. Après approbation d'un nouveau PEC, les annexes de l'OCM ES sont complétées en conséquence.

### **Garantie de l'orientation vers le marché du travail :**

Le PEC fixe le profil professionnel et les compétences à acquérir. L'organe responsable et en particulier l'OrTra compétente veillent à ce que les exigences du marché du travail soient prises en compte dans le PEC régissant la filière de formation, afin que le lien avec la pratique et le monde du travail soit garanti.

### **Positionnement des filières de formation ES :**

Le PEC définit les qualifications du degré secondaire II sur lesquelles se fonde la filière de formation. Au travers de la description des compétences à acquérir dans une filière de formation donnée, chaque PEC permet un positionnement clair des diplômes ES dans le système éducatif suisse.

### **Reconnaissance des filières de formation ES :**

En lien avec l'OCM ES, chaque PEC constitue la base pour la reconnaissance de la filière de formation correspondante. Les prestataires développent leurs filières de formation en se fondant sur le PEC correspondant, puis ils présentent une demande de reconnaissance au SEFRI.

### **Garantie de l'assurance-qualité des filières de formation ES dans toute la Suisse :**

Les PEC constituent une mesure visant au développement de la qualité dans la formation professionnelle au sens de l'art. 8 LFPr9. Ils veillent à ce que les qualifications relatives aux diplômes ES satisfassent aux conditions minimales définies, qu'elles soient uniformes partout en Suisse, qu'elles respectent les exigences formulées par le marché du travail et, le cas échéant, les standards valables sur le plan national et international en matière d'exercice d'une profession.



## 2 Rôle et activités des différents acteurs participants à l'élaboration du plan d'étude cadre

### 2.1 Organes responsables

Les organes suivants sont responsables du présent plan d'étude cadre (PEC) en tant qu'organisations du monde du travail (OrTra):

AgriAliForm	fenaco société coopérative
OrTra du champ professionnel de l'agriculture et ses branches spéciales	OrTra pour la branche économie agraire
Laurstr. 10, 5200 Brugg	Erlachstrasse 5
056 462 54 30	3012 Bern
	058 434 00 00

La collaboration entre AgriAliForm et fenaco concernant la révision et la mise en œuvre du présent plan d'étude cadre est réglée dans une convention de collaboration.

Le présent plan d'étude cadre (PEC) a été établi par les organisations du monde du travail (AgriAliForm et fenaco) en collaboration avec les prestataires de formation suivants:

Strickhof, 8315 Lindau

Inforama, 3052 Zollikofen

Feusi, 3014 Bern

Schluechthof, 6330 Cham

Plantahof, 7302 Landquart – Rheinhof, 9465 Salez – Arenenbeg, 8268 Salenstein

Grangeneuve, l'Institut agricole de l'Etat de Fribourg, 1725 Posieux

### **3 Profil professionnel et compétences à acquérir**

#### **3.1 Fixation du titre et de la dénomination de la filière de formation**

Un parcours réussi de la filière de formation donne le droit aux diplômés de porter le titre suivant:

Allemand     diplomierte Agro-Kauffrau HF / diplomierter Agro-Kaufmann HF

Français     Agro-Commerçante diplômée ES / Agro-Commerçant diplômé ES

Italien       Agro-Commerciante diplomata SSS / Agro-Commerciante diplomato SSS

Anglais       Agro-Commercial Specialist Advanced Federal Diploma of Higher Education

#### **3.2 Domaine d'activité et contexte**

##### **3.2.1 Secteur économique :**

L'Agro-Commerçant exerce ses activités professionnelles dans le secteur de l'économie agraire, dans des entreprises en amont et en aval de la production agricole. Ces entreprises sont actives sur le marché des moyens de productions agricoles, la transformation et la commercialisation des produits agricoles. L'agro-commerçant est plus particulièrement orienté vers la commercialisation des produits agricoles.

Les entreprises actives indirectement dans le domaine de l'agriculture telles que les associations, les institutions, les entreprises de conseil et de prestations de service sont également des secteurs qui emploient des Agro-Commerçants.

Après plusieurs années d'expériences, il peut occuper des postes clés dans la conduite d'un secteur ou d'une entreprise, il peut également créer sa propre entreprise.

##### **3.2.2 Groupes cibles :**

L'Agro-Commerçant entretient des contacts directs avec les producteurs et les acteurs des marchés agricoles tels que les fournisseurs de moyens de production, les entreprises de transformation et de distribution, ainsi que les consommateurs. Dans le cadre de leurs activités de conseil et de prestations de service, ils sont en contact avec les collaborateurs des fiduciaires, de l'administration et des autres branches concernées.

### **3.2.3 Produits et services fournis par les diplômés :**

L'Agro-Commerçant est qualifié pour organiser et contrôler les processus d'achat, de stockage et de vente des moyens de productions agricoles sur les marchés en Suisse et à l'étranger. Il est également qualifié pour organiser et contrôler les processus d'achat, de transformation et de commercialisation des matières premières produites sur les exploitations suisses. Il peut conseiller les acteurs concernés à chaque étape des processus. Il collabore activement à la mise en œuvre de la stratégie marketing de l'entreprise par ses connaissances professionnelles des produits.

L'Agro-Commerçant est formé aux processus de management de la qualité, de la santé et sécurité au travail et de la protection de l'environnement et participe à leur implémentation dans ses activités.

L'Agro-Commerçant est un généraliste de la gestion d'entreprise, disposant de connaissances spécifiques des mécanismes et acteurs des marchés agricoles. Il dispose, de plus, de compétences techniques et sociales au niveau de la conduite d'équipe. Ce profil polyvalent lui permet d'assumer des tâches à responsabilité dans lesquelles il participe à la direction opérationnelle, à la direction des processus de production et à la conduite du changement dans une grande ou moyenne entreprise.

Dans les entreprises de service, l'administration ou les associations de la branche, l'Agro-Commerçant propose des prestations de conseil, dans le domaine fiduciaire et de gestion d'entreprise.

### **3.2.4 Conditions cadres du domaine d'activité :**

L'économie agraire est fortement influencée par les décisions de politiques agricoles suisse et étrangères, ainsi que par les tendances de l'économie mondiale. L'évolution des besoins des consommateurs et de la société en général impacte également les marchés agricoles. Ces changements impliquent des restructurations dans tous les domaines de ce secteur qui doivent répondre à des critères de compétitivité, de durabilité et de multifonctionnalité.

La transformation numérique et le développement technologique modifient l'économie et la société. Les changements pour le secteur agraire prendront des formes variées. Ces nouveaux défis exigent des acteurs du secteur la volonté de se perfectionner tout au long de leur carrière afin de s'adapter à l'évolution du marché du travail et de son contexte.

L'Agro-Commerçant effectue ses tâches en tenant compte des facteurs d'influence des marchés d'acquisition et de vente du secteur agricole. Il connaît les différents acteurs des marchés et peut expliquer leur mode de fonctionnement du point de vue juridique, politique et économique. Il connaît le rôle de l'industrie agro-alimentaire de transformation et celui du commerce de détail et leur importance pour la vente des produits agricoles. A l'achat comme à la vente, il applique les directives et lois d'usage dans la branche ainsi que les prescriptions en matière de qualité et de sécurité.

L'Agro-Commerçant exerce ses activités au sein d'entreprises de tailles variables actives dans un ou plusieurs secteurs de l'économie agricole. Les concepts de gestion et d'économie d'entreprise lui permettent d'appréhender la complexité des différentes organisations et des enjeux qui les concernent.

L'Agro-Commerçant possède des compétences transversales, telles que des compétences en matière de communication, de résolution de problème, de collaboration, de coopération et d'innovation qui lui permettent d'adapter ses compétences acquises aux changements rapides du monde du travail.

### **3.2.5 Degré d'autonomie et responsabilités :**

L'Agro-Commerçant est en mesure d'identifier, d'analyser et d'évaluer des tâches spécifiques, des problèmes et des processus, grâce à des stratégies innovantes, dans un environnement de travail complexe et en mutation. Il collabore avec un large éventail de personnes en amont et en aval de l'agriculture ce qui demande polyvalence et capacité à s'adapter. Il peut assumer la responsabilité d'activités et de projets complexes. Il est en mesure de diriger une équipe et de motiver les collaborateurs.

L'Agro-Commerçant connaît la stratégie et les objectifs de son entreprise et de son secteur et contribue à leur réalisation. Il s'appuie sur une approche interdisciplinaire et systémique pour gérer les projets en réseau. Ses compétences sociales et personnelles lui permettent de travailler en équipe, de gérer les conflits et de communiquer efficacement avec les différents intervenants, tout en faisant preuve d'esprit d'initiative.

L'Agro-Commerçant doit pouvoir adapter ses connaissances de façon autonome et créative à des situations nouvelles. Il se tient informé de l'évolution technique, économique et sociale du secteur agro-alimentaire et peut en déduire des mesures utiles à son secteur.

### **3.2.6 Perspectives de développement:**

Après plusieurs années d'expérience pratique et des formations continues de perfectionnement, l'Agro-Commerçant peut accéder à des postes de cadre, comme par exemple, responsable de secteur, chef de projet, responsable des ventes, directeur adjoint, directeur, cadre dans une entreprise agroalimentaire, conseiller dans une organisation agricole. Il peut également créer et développer sa propre entreprise.

### **3.2.7 Contribution au développement écologique, culturel, économique et sociétal**

La réussite de tous les secteurs de l'économie agricole dépend toujours de la nature. Il est primordial que tous les acteurs soient fortement sensibilisés à l'utilisation durable des ressources naturelles. L'Agro-Commerçant connaît la politique environnementale suisse et les implications pour les entreprises du secteur agricole. Il contribue activement aux mesures de développement durable qui s'appliquent à son secteur.

L'Agro-Commerçant tient compte des besoins des consommateurs et s'intéresse aux changements sociétaux. Il dispose de connaissances sur les produits AOP et IGP et peut expliquer les traditions et l'histoire sur lesquels se fondent ces produits. Par la mise en valeur des produits agricoles, il contribue à la promotion des produits du terroir et de l'agriculture suisse en général.

L'Agro-Commerçant contribue à la transmission des connaissances, que ce soit entre autre par la formation des apprentis ou la participation à des groupes de vulgarisation et de défense professionnelle.

Dans un contexte de constante évolution, l'Agro-Commerçant contribue à l'implémentation et l'utilisation des nouvelles technologies qui s'appliquent à son secteur ainsi qu'à la transformation digitale de son entreprise.

L'Agro-Commerçant exerce ses activités en règle générale sur le marché suisse et doit pouvoir évoluer dans un environnement multilingue. L'acquisition d'une seconde langue nationale en vue d'une utilisation professionnelle pratique fait ainsi partie des compétences acquises durant la formation. Les compétences visées sont décrites au chapitre 3.3.

### **3.3 Vue d'ensemble des compétences**

#### **3.3.1 Domaines de compétences**

Le chapitre 3.2 donne un cadre dans lequel s'inscrivent les neuf domaines dans lesquels l'Agro-Commerçant va acquérir des compétences. Les domaines correspondent aux processus de travail auxquels l'Agro-Commerçant participe (domaine 2 – 7) ainsi qu'aux thématiques plus générales qui visent à développer les compétences transversales (domaine 1, 8-9). Les neuf domaines de compétences sont décrits dans le tableau à la page suivante.

	Domaines de compétences	Description
1	Analyser les marchés dans lesquels l'entreprise est active et évaluer leur impact sur l'activité des entreprises agricoles	L'Agro-commerçant acquiert les concepts et le vocabulaire de la macro et de la micro-économie qu'il peut appliquer aux marchés agricoles suisses pour en saisir le fonctionnement et les évolutions. Il peut apprécier le positionnement des entreprises dans leur contexte selon des critères économiques et de marché.
2	Mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise pour acquérir de nouveaux clients et les fidéliser	L'Agro-commerçant est une personne clé pour la mise en œuvre de la stratégie marketing de l'entreprise. Il garantit une planification proactive et la mise en œuvre d'activité marketing ciblées. Il analyse et améliore en continu les stratégies pour répondre de façon optimale aux besoins de ses clients et atteindre les objectifs de l'entreprise. Il participe au développement des nouveaux concepts de marketing comme la vente omnicanale.
3	Acheter et stocker les intrants, les produits agricoles et les produits du commerce de détail selon les concepts commerciaux de l'entreprise	L'Agro-commerçant organise les achats en tenant compte de l'ensemble des facteurs d'influence. Il s'appuie sur une expérience pratique de toutes les étapes du processus d'achat, ainsi que sur une connaissance approfondie des conditions du marché et des objectifs de sa propre entreprise pour optimiser l'approvisionnement et le stockage des produits. Il exploite de manière optimale la commercialisation des produits des producteurs en fonction des possibilités du marché.
4	Vendre les intrants, les produits agricoles et les produits du commerce de détail selon les concepts commerciaux de l'entreprise	L'Agro-commerçant organise les points de vente en se basant sur une connaissance approfondie des produits, en tenant compte des stratégies marketing de l'entreprise et des facteurs d'influence. Il connaît les spécificités de sa clientèle et de sa région et y répond de façon pertinente. Il conduit l'ensemble du processus de vente de l'offre à la facturation et garantit une gestion professionnelle des réclamations. Il construit une relation client sur le long terme avec comme objectif de les fidéliser et d'acquérir de nouveaux clients.
5	Organiser et gérer une PME ou un département de commerce agricole avec les outils de gestion d'entreprise	L'Agro-commerçant applique un système de management intégré et met en place les outils de gestion adaptés à son secteur. Il contribue à l'amélioration continue des processus et de l'organisation par ses feedbacks et ses propositions d'amélioration. Il évalue les risques et les opportunités et participe aux changements stratégiques.
6	Analyser les résultats de l'entreprise ou de son département au moyen des outils de gestion financière	L'Agro-commerçant analyse régulièrement les résultats économiques et financiers. Il confronte les résultats obtenus avec les objectifs fixés. Il peut expliquer les chiffres clés d'après des éléments factuels et proposer des mesures SMART pour les améliorer. Il participe au processus de planification économique et financière pour son secteur, ainsi qu'aux réflexions sur les nouveaux investissements en tenant compte de leur rentabilité.

7	Conduire les collaborateurs d'une équipe ou d'un secteur	Diriger des personnes est une tâche complexe qui implique une prise en compte de divers points de vue et de nombreux éléments. Afin d'assurer le meilleur mode d'action au quotidien, l'Agro-commerçant maîtrise les aspects légaux ainsi que les principes de conduite du personnel qui visent à développer une coopération responsabilisante. Il applique ces principes autant à ses collaborateurs qu'à à lui-même.
8	Développer les compétences méthodologiques, sociales et personnelles utiles à ses activités	L'Agro-commerçant dispose d'outils et de méthodes pour organiser son travail, favoriser ses apprentissages et développer ses propres ressources personnelles. Il développe des aptitudes permettant le travail en équipe basé sur la coopération comme moteur de l'innovation. Il dispose de compétences informatiques, linguistiques, de gestion de projet et de gestion des processus qui sont transférables dans les autres domaines de compétences.
9	Contribuer au développement écologique, culturel, économique et sociétal	L'Agro-commerçant intègre les thématiques du développement durable, de la sécurité au travail, de l'efficacité énergétique et des nouvelles technologies à ses activités. Il tient compte des directives et des recommandations en la matière pour organiser et développer son secteur. Il contribue par ses compétences et son réseau à promouvoir les produits de l'agriculture suisse.

### **3.3.2 Compétences opérationnelles**

Les compétences opérationnelles décrites dans le tableau à la page suivante, doivent être acquises à la fin de la formation pour chaque domaine de compétences. Les compétences opérationnelles décrivent un comportement concret et observable dans une situation de travail donnée, comportement qui est attendu des diplômés ES dans leur future activité professionnelle.

Le niveau d'exigences d'une compétence peut se mesurer au degré de complexité et d'imprévisibilité de la situation ainsi qu'au degré de responsabilité et d'autonomie afférent. Pour chaque compétence opérationnelle, le niveau d'exigence a été fixé selon la taxonomie de Bloom. Les niveaux d'exigence retenus vont de la classification C3 à C6, qui correspondent aux habiletés suivantes :

C3 : Appliquer un principe: l'apprenant utilise l'information et des méthodes

C4 : Analyser un ensemble complexe : l'apprenant identifie des modèles et organise les éléments

C5 : Faire une synthèse : l'apprenant élabore un plan d'action, utilise des idées pour en créer des nouvelles

C6 : Evaluer sa production et celle d'autrui : l'apprenant compare et évalue

Les compétences requièrent l'engagement de ressources dans les domaines Connaissances, Aptitudes et Comportements. La responsabilité de la composition des ressources concernées revient aux lieux de formation.



Domaines de compétences		compétences opérationnelles Agro-économie L'agro-commerçant, L'agro-commerçante peut... * les chiffres reportés dans les différentes case indiquent le niveau de compétence attendu selon la taxonomie de Bloom						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Analyser les marchés dans lesquels l'entreprise est active et évaluer leur impact sur l'activité des entreprises agricoles	expliquer le fonctionnement de l'économie agricole, décrire ses principaux acteurs et les facteurs d'influence - C3*	identifier les tendances des marchés sur la base de facteurs d'influence et expliquer leur impact sur les marchés agricoles - C4	analyser l'influence des politiques agricoles sur les marchés agricoles et sur l'activité de son entreprise - C4	identifier les changements sociétaux et leur impact sur les marchés agricoles - C4	positionner son entreprise dans l'environnement du marché agricole - C5		
2	Mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise pour acquérir de nouveaux clients et les fidéliser	communiquer la vision et les lignes directrices de l'entreprise à l'interne et à l'externe - C3	contribuer par ses connaissances des produits et des clients à développer des stratégies marketing pour atteindre les objectifs fixés - C6	étudier l'évolution des besoins des clients pour proposer des produits et des prestations de service innovantes - C6	accompagner le développement des ventes omnicanales à travers la complémentarité du digital et des points de ventes - C3	comprendre et utiliser un système informatique de gestion des clients - C3	planifier et réaliser des événements de promotion des ventes en collaboration avec d'autres spécialistes - C6	analyser et interpréter les résultats des concepts de marketing et élaborer des objectifs pertinents en collaboration avec les partenaires internes et externes - C6
3	Acheter et stocker les intrants, les produits agricoles et les produits du commerce de détail selon les concepts commerciaux de l'entreprise	identifier les facteurs d'influence et réagir de façon appropriée au niveau de l'organisation des achats - C6	calculer les prix d'achat et établir des offres en tenant compte des objectifs d'approvisionnement et des facteurs d'influence internes et externes - C4	organiser et contrôler les processus d'achats : commandes, prix, transports, livraisons, entrée marchandise - C6	organiser et contrôler l'entreposage des produits en tenant compte des réglementations internes et externes - C6	organiser et contrôler les processus de gestion des stocks et de prise d'inventaire - C6		
4	Vendre les intrants, les produits agricoles et les produits du commerce de détail selon les concepts commerciaux de l'entreprise	identifier les facteurs d'influence et réagir de façon appropriée au niveau de l'organisation des ventes - C6	calculer les prix de vente et établir des offres, en tenant compte des prix de revient, des objectifs de vente et des facteurs d'influence internes et externes - C4	organiser et contrôler les processus de vente : commandes, prix, transports, livraisons, sortie marchandise - C6	planifier, concevoir et entretenir des points de vente attractifs - C6	mener des entretiens de vente et de conseil en appliquant des techniques de vente efficaces et en se basant sur des connaissances spécialisées sur les produits - C6	construire une relation client en identifiant leurs besoins et attentes et y répondre de manière adéquate - C6	
5	Organiser et gérer une PME ou un département de commerce agricole avec les outils de gestion d'entreprise	positionner son entreprise dans un contexte économique et expliquer son concept de gestion et de développement - C4	appliquer les principes de gestion de son entreprise dans l'organisation, le contrôle et le développement de ses activités - C3	participer activement à la mise en œuvre des changements stratégiques - C3	appliquer un système de gestion de la qualité, de gestion des risques et de contrôle interne - C3	évaluer les obligations et les possibilités d'assurance et comprendre leur impact sur ses activités en tenant compte des conditions cadre des contrats - C5		
6	Analyser les résultats de l'entreprise ou de son département au moyen des outils de gestion financière	analyser et interpréter les résultats annuels de l'entreprise et en déduire des mesures - C5	analyser les résultats par secteur, par produit ou par projet sur la base d'une comptabilité analytique - C4	évaluer régulièrement l'atteinte des objectifs, prendre les mesures adéquates et vérifier leur impact - C6	établir des calculs de rentabilité, des projections et des budgets - C6	définir des objectifs opérationnels issus de la stratégie et de la planification de l'entreprise. Mettre en œuvre les mesures nécessaires à leur atteinte - C6	expliquer les principaux chiffres clés de son secteur à ses collègues et collaborateurs et les impliquer dans la réalisation des objectifs - C4	conseiller les entreprises en amont et en aval de la production agricole en matière de gestion financière - C6
7	Conduire les collaborateurs d'une équipe ou d'un secteur	appliquer les principes de conduite du personnel, en tenant compte du cadre légal - C3	conduire les équipes en appliquant des principes qui favorisent la réussite - C4	planifier les besoins en personnel et organiser le travail en tenant compte des facteurs d'influence liés à l'activité - C6	animer des plateformes de conduites et de communication pour diriger les collaborateurs en leur fixant des objectifs - C6	conduire les entretiens d'évaluations et assurer leur suivi en utilisant des outils appropriés - C4	élaborer des profils d'emploi axés sur la pratique et participer au processus de recrutement et de licenciement - C6	identifier et évaluer l'effet de sa propre conduite sur le personnel au moyen d'outils de connaissance de soi et de leadership - C5
8	Développer les compétences méthodologiques, sociales et personnelles utiles à ses activités	utiliser les logiciels informatiques courants dans ses activités - C3	rédiges des correspondances commerciales dans sa langue maternelle et participer activement à une séance professionnelle dans sa langue maternelle et dans une seconde langue nationale - C3	mobiliser un répertoire d'attitudes favorisant une communication ouverte et responsable - C3	utiliser des stratégies d'apprentissage et d'organisation de son travail - C6	participer à l'optimisation des processus sur un principe d'amélioration continue et d'innovation - C6	conduire un projet de la planification à la réalisation en tenant compte des différents intervenants et facteurs d'influence et en mobilisant les compétences sociales et personnelles nécessaires à la réussite du projet - C6	intégrer les outils de développement personnel et de leadership à ses activités pour développer une posture de coopération - C6
9	Contribuer au développement écologique, culturel, économique et sociétal	expliquer la politique environnementale de la Suisse et son impact sur les secteurs de son entreprise - C3	appliquer les directives applicables à son secteur, en matière de sécurité et de protection de l'environnement - C6	contribuer à améliorer l'efficacité énergétique de son entreprise - C3	accompagner la transition énergétique de son entreprise - C3	intégrer les nouvelles technologies de l'information et de la communication, la digitalisation et le smartfarming à leurs activités - C6	mettre en valeur les produits du terroir et de l'agriculture suisse en général - C6	

## **4 Organisation de la formation**

### **4.1 Formes des formations proposées**

La formation d'Agro-Commerçant est proposée sous forme de filière de formation à plein temps ou de filière de formation en cours d'emploi. La filière de formation à plein temps dure au minimum deux ans, stages compris, et la filière en cours d'emploi, au minimum trois ans (cf. art. 29, al. 2, LFPr).

Le nombre d'heures de formation est de 3600 au minimum pour les filières qui reposent sur un CFC dans le domaine correspondant. Pour la filière qui repose sur d'autres titres du degré secondaire II, le nombre est d'au moins 5400 heures de formation.

Le plan d'études est basé sur le profil professionnel et les compétences à acquérir qui y sont décrites (voir chapitre 3).

La formation est constituée des deux parties suivantes :

- Formation théorique auprès du prestataire de formation
- Formation pratique dans une entreprise de l'économie agraire (stages ou activité professionnelle)

Le lien entre théorie et pratique revêt une importance capitale, ces deux aspects forment un tout et assurent l'acquisition et l'approfondissement des compétences professionnelles. Les domaines d'activités de la formation pratique doivent correspondre au niveau de formation des Agro-Commerçants. Ils sont encadrés par des spécialistes dans l'entreprise et par le prestataire de formation.

Les stages et l'activité professionnelle dans le domaine correspondant aux études sont réglés à l'art. 15 OCM ES. On tiendra en outre compte des dispositions suivantes, selon que la formation est suivie à plein temps ou en cours d'emploi.

La formation en cours d'emploi implique une activité professionnelle dans une entreprise de l'économie agraire agréée par le prestataire de formation. L'activité professionnelle occupe au moins 50% du temps. Les heures consacrées à l'activité professionnelle correspondent à la partie pratique de stage (voir tableau répartition des heures de formation au chapitre 4.2). La durée de la formation en cours d'emploi dépend du temps de travail consacré à l'activité professionnelle et dure au moins trois ans.

La formation à plein temps implique de réaliser un stage d'une durée minimum de 18 semaines auprès d'une entreprise de l'économie agraire agréée par le prestataire de formation. Il est recommandé de réaliser le stage en une fois, cependant la division du stage dans maximum trois entreprises est admise.

Le programme d'études édité par le prestataire de formation règle les conditions du stage pour la filière à plein temps ou de l'activité professionnelle pour la filière en cours d'emploi. Le programme d'étude règle les modalités d'autorisation, d'exigences envers les entreprises et d'évaluation pour le transfert de la théorie à la pratique.

Il est possible de prendre en considération les compétences professionnelles acquises (voir chapitre 5.3).

### **Formation théorique chez le prestataire de formation**

Les composantes détaillées de la formation théorique sont précisées dans le règlement d'étude du prestataire de formation. La formation théorique comprend :

- Les heures de cours dispensées par des spécialistes de leur domaine spécifique
- Le temps consacré à l'étude personnelle des matières enseignées ; et la préparation des examens
- Les projets et travaux de groupe qui visent à mettre en relation les différents domaines et à transférer des connaissances théoriques dans la pratique
- Le travail de semestre et le travail de diplôme
- Les procédures de qualification et contrôles des connaissances

### **Formation pratique dans les entreprises (stages et activité professionnelle)**

L'entreprise de stage répond aux exigences légales (arts. 45 LFPr et 44 OFPr) ainsi qu'aux exigences nécessaires à l'accueil d'apprenants. Elle dispose du personnel nécessaire et des ressources structurelles ainsi que des activités en rapport avec la profession permettant d'offrir une formation de qualité (art. 10 al. 1 OCM ES). Elle dispose d'un concept de formation pour le suivi et l'encadrement des étudiants.

Il est conseillé que les exigences relatives à la formation pratique soient fixées dans un contrat entre l'entreprise et l'étudiant et que celui-ci soit validé par le prestataire de formation. L'étudiant est suivi par un enseignant responsable du stage. Le prestataire de formation informe l'entreprise de stage au sujet du plan d'étude en général, des objectifs de la formation et des critères d'évaluation. L'entreprise de stage assure la formation pratique en accord avec le règlement de stage, elle est responsable des rapports de stage et établit des qualifications pour l'étudiant.

#### **4.2 Répartition des heures de formation**

Le tableau à la page suivante indique la répartition temporelle des domaines de formation, pour les filières à plein temps et en cours d'emploi et pour les candidats avec un CFC correspondant ou sans CFC correspondant (voir chapitre 5.2)

	Heures de formation	En cours d'emploi	A plein temps	En cours d'emploi	A plein temps
		Sans CFC correspondant	Sans CFC correspondant	Avec CFC correspondant	Avec CFC correspondant
Composantes scolaires de la formation	Enseignement présentiel	1490-1900	1900-2300	1100-1400	1400-1700
	Apprentissage autonome encadré/non encadré	820-1230	420-820	600-900	300-600
	Travaux de groupe	540	540	360	360
	Travail de diplôme	320	320	320	320
	Procédure de qualification et autres contrôles d'apprentissage	200	200	200	200
Composantes pratiques de la formation	Activité professionnelle en cours de formation dans le domaine correspondant (50% min.)	Max. 1'800	--	Max. 720	--
	stage	--	1'800	--	720
	Total (minimum)	5'400	5'400	3'600	3'600

## **5 Admission à la formation**

### **5.1 Bases légales**

L'ordonnance du DFE concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études post-diplôme des écoles supérieures (OCM ES, RS 412.101.61) fixe le cadre de l'admission, notamment dans l'art. 13 et l'annexe 4:

- Les prestataires de formation sont responsables de la procédure d'admission et établissent un règlement à cet effet.
- Les prestataires de formation traitent les cas particuliers en respectant les dispositions légales. Ils règlent notamment l'entrée dans une formation en cours.

### **5.2 Conditions d'admission**

- Être titulaire d'un CFC de la branche agricole (agriculteur, maraîcher, arboriculteur, aviculteur, viticulteur, caviste) ou dans des domaines en lien avec l'activité de l'agro-commerçant ES : fleuriste, horticulteur, employé de commerce. Les critères d'admission des CFC de la branche ou en lien avec le domaine d'activité sont validés par l'OrTra et les prestataires de formation.
- Au moins un an de pratique professionnelle au sein de la chaîne de valeur agro-alimentaire après l'obtention du CFC
- Un travail à temps partiel de 50% au moins dans l'économie agraire pour la filière de formation en cours d'emploi
- Les critères d'admission sur dossier sont réglés par les prestataires de formation et validés par l'OrTra

Pour les autres CFC ou titres du secondaire II, les conditions d'admission sont les mêmes mais la durée des études est prolongée (voir 4.2 Répartition des heures de formation).

### **5.3 Prise en compte des acquis**

Les formations de niveau tertiaire peuvent être prises en compte, pour autant que les qualifications et les compétences correspondent à la formation d'Agro-Commerçant. Il s'agit notamment des formations suivantes:

- Brevet fédéral et Diplôme supérieur des professions du champ professionnel de l'agriculture et ses branches spéciales AgriAliForm
- Agrotechnicien ES
- Technicien viti-vinicole ES

Les prestataires de formation et l'OrTra décident, dans les cas particuliers, de la prise en compte des qualifications déjà obtenues.

### **5.4 Prise en compte des normes internationales**

Les prestataires de formation décident de la reconnaissance des diplômes obtenus dans les domaines linguistiques ou informatiques reconnus au plan international.

## **6 Contenus et exigences de la procédure de qualification**

### **6.1 Règlement des promotions**

L'admission à la procédure de qualification finale et les détails de cette procédure de qualification sont précisés dans le règlement d'études du prestataire de formation. Les voies de droit doivent également être clairement définies (art. 9 al. 3 OCM ES) ; elles sont réglées dans le règlement d'études du prestataire de formation.

Toutes les compétences ainsi que leurs niveaux d'exigences décrits au chapitre 3 sont examinés durant la formation par des évaluations. Les compétences doivent être évaluées au fur et à mesure et les évaluations consignées dans un bulletin scolaire semestriel. Pour poursuivre la formation une note suffisante doit avoir été obtenue aux évaluations intermédiaires.

Les composantes pratiques de la formation (stage ou activités professionnelles dans une entreprise) doivent également être évaluées.

#### **Stage et activité professionnelle**

Le stage doit être validé par l'entreprise au moyen d'un rapport de stage défini dans le programme d'études du prestataire de formation.

## **Travail de semestre**

La formation comprend la réalisation d'un travail de semestre. Les thèmes traités doivent être actuels et d'une grande pertinence pratique pour le monde du travail. Ce travail vise à démontrer une compréhension de l'interdépendance des domaines spécifiques et d'assurer le transfert des connaissances théoriques à la pratique. Le règlement d'études du prestataire de formation règle les critères auxquels doivent satisfaire les travaux. Le candidat est suivi par un enseignant professionnel lors de l'élaboration de son travail de semestre. L'obtention d'une note suffisante au travail de semestre est requise pour se présenter à la procédure de qualification finale.

## **6.2 Procédure de qualification finale**

### **Objet**

La formation se termine par une procédure de qualification. Lors de celle-ci, la maîtrise et la combinaison des compétences acquises durant la formation est contrôlée. Dans ce cadre, on veillera particulièrement à prendre en compte les exigences du monde du travail. La procédure de qualification finale se compose des deux parties suivantes :

- Un travail de diplôme orienté vers la pratique
- Des examens écrits et oraux

### **Travail de diplôme**

Le travail de diplôme doit traiter de manière approfondie un thème pratique de l'économie agricole. Il implique l'utilisation et la mise en relation des savoirs théoriques avec des réflexions personnelles menant à des solutions concrètes et originales. Le candidat est suivi par un enseignant professionnel lors de l'élaboration de son travail de diplôme. La validation des sujets de diplôme et les critères d'évaluation des travaux sont fixés dans le règlement d'études du prestataire de formation.

Par le travail de diplôme, la personne candidate démontre qu'elle peut :

- Réaliser un travail personnel pratique en milieu professionnel à caractère interdisciplinaire et selon des principes méthodiques usuels et reconnus.
- Rédiger un travail écrit conséquent, renseignant sur ses démarches, expériences, résultats et conclusions.
- Présenter ses travaux à une assistance par un exposé oral.



## **Implication de l'OrTra**

Des experts externes participent à la réalisation de la procédure de qualification finale et à l'appréciation des examens. Les modalités de désignation des experts externes et de leur participation à la procédure de qualification finale sont définies par l'OrTra, en collaboration avec les prestataires de formation. L'OrTra participe à la formation des experts externes.

## **Conditions d'admission à la procédure de qualification finale**

Les étudiants sont admis à la procédure de qualification finale lorsque :

- La durée totale de la formation prévue dans le règlement des promotions du prestataire de formation est achevée.
- Les autres conditions d'admission du règlement des promotions du prestataire de formation sont remplies.

## **Déroulement de la procédure de qualification finale**

Le prestataire de formation est responsable du déroulement de la procédure de qualification finale. Il est libre de choisir dans quelle partie des examens il veut examiner les différentes compétences.

## **Évaluation et appréciation**

Toutes les parties des examens écrits et oraux sont évaluées conjointement par des experts internes au prestataire de formation et des experts externes désignés par l'OrTra. Le prestataire de formation fixe les critères d'appréciation et la pondération des parties d'examens dans le règlement de la procédure de qualification finale.

Le travail de diplôme est évalué par un enseignant et un expert reconnu pour sa maîtrise de la thématique traitée dans le travail de diplôme.

La formation est considérée comme achevée avec succès lorsque les parties des examens sont réussies selon le règlement de la procédure de qualification finale.

### **Possibilités de répétition**

La possibilité est donnée à l'étudiant(e) de répéter les composantes de la procédure de qualification finale jugées insuffisantes. Le prestataire de formation détermine les parties de l'examen qui doivent être répétées.

Dans le règlement de la procédure de qualification finale, le prestataire de formation édicte les conditions donnant droit à une réadmission à la procédure de qualification finale. Le prestataire de formation peut édicter des règles concernant une éventuelle prolongation du temps de formation dans le règlement de promotion.

### **Diplôme**

Le diplôme est décerné lorsque la/le candidat/e a réussi la procédure de qualification finale selon le règlement.

### **Procédure de recours**

L'étudiant/e peut faire recours contre une décision négative. La procédure de recours est réglée par le prestataire de formation.

### **Interruption / abandon des études**

Il est conseillé au prestataire de formation d'établir une attestation pour les personnes devant interrompre ou abandonner leurs études pour une raison quelconque. Cette attestation indique la durée des études et le temps de présence, ainsi que les prestations de formation accomplies et leur appréciation. Les prestataires de formation règlent les modalités d'une reprise des études au cas par cas.

## **7 Dispositions finales**

### **7.1 Abrogation du droit actuel**

Le plan d'études cadre Agro-économie du 07.07.2008 sera abrogé.

### **7.2 Dispositions transitoires**

Les filières de formation reconnues conformément au plan d'études cadre Agro-économie du 07.07.2008 doivent soumettre une demande de vérification de la reconnaissance dans les 12 mois après l'entrée en vigueur du présent document. Le nouveau titre peut être porté par les diplômés mais il ne sera pas délivré de nouveau diplôme.

### **7.3 Entrée en vigueur**

Le présent plan d'étude cadre entre en vigueur avec l'approbation du SEFRI, en date du XX.XX.XXX

### **7.4 Révision**

Ce plan d'étude cadre doit être révisé tous les sept ans par l'OrTra et les prestataires de formation pour s'assurer que les développements économiques, technologiques et didactiques soit mis à jour. Au besoin et pour des adaptations mineures, ce plan d'étude cadre peut être actualisé à des intervalles plus courts.

## 8 Approbation

[Lieu et date]

[Désignation de l'organe responsable de la vérification]

[Signature(s)]

[Nom et fonction du/des signataire(s)]

Le présent règlement d'examen est approuvé.

Berne,

Secrétariat d'État à la formation,  
à la recherche et à l'innovation SEFRI

Rémy Hübschi

Vice-directeur

Chef de la division Formation professionnelle supérieure

[Signature(s)]