

Examen professionnel		Champ professionnel
<b>BF 04 D</b>	<b>Accueil à la ferme</b> <b>Vente directe</b>	
<b>Conditions préalables</b>	Le module est ouvert à toute personne ayant suivi le module BF04 „Bases de l'accueil à la ferme" et qui souhaite se spécialiser dans la vente directe.	
<b>Compétences</b>	<p>Au terme du module, les participantes et les participants</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. connaissent les conditions requises pour la production et la vente de produits de la ferme.</li> <li>2. Ils sont capables de composer un assortiment de produits pour la vente directe.</li> </ol>	
<b>Contenus</b>	<p>Marché de la vente directe et tendances (magasin à la ferme, marché, automate en libre-service, paniers-cadeaux, commerce en ligne, abonnements, etc.)</p> <p><b>Bases légales et conditions spécifiques</b>            Approfondissement de la loi et de l'ordonnance sur les denrées alimentaires et les objets usuels, déclaration des produits, autocontrôle, loi sur les heures d'ouverture des commerces, loi sur les poids et mesures, loi fédérale sur la concurrence déloyale, particularités et exigences cantonales</p> <p>Formation du prix de vente (orienté sur les coûts, la demande et la concurrence, remise revendeurs : formulaires EF-Ménage, calcul des coûts complets)</p> <p>Distribution et mesures de promotion</p> <p>Offre de produits / composition de l'assortiment</p> <p>Assurance qualité et chaîne de services</p> <p>Aménagement de locaux appropriés : cuisine pour la transformation, locaux de refroidissement et de stockage, lieu de vente (p.ex. stand de marché / magasin à la ferme)</p> <p>Emballages et présentation des produits (machines, appareils, moyens auxiliaires pour le conditionnement)</p> <p><b>Mise en œuvre</b>            Elaboration d'une offre adaptée à ses propres objectifs et au public cible, en tenant compte des compétences acquises dans le module BF 04.</p>	
<b>Durée (h)</b>	18 heures (24 leçons) de cours, excursion comprise	
<b>Evaluation</b>	BF 04 plus une spécialisation = esquisse de projet	
<b>Reconnaissance</b>	Le module est capitalisable, uniquement en lien avec le module BF 04 Bases de l'accueil à la ferme, pour l'obtention du brevet de paysanne et pour l'obtention du brevet et de la maîtrise dans le champ professionnel de l'agriculture selon la liste des modules	

<b>Prestataires</b>	Centres de formation en agriculture et en économie familiale
<b>Validité</b>	6 ans dès l'obtention du certificat du module
<b>Nombre de points</b>	Module à option du brevet de paysanne (bases + une spécialisation). Pour les modules du champ professionnel : 2 points (bases + une spécialisation), chaque spécialisation supplémentaire permet d'acquérir 2 points
<b>Remarques</b>	<p><b>Supports de cours recommandés :</b> Divers supports d'Agridea, p.ex.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Logiciel EF-Ménage</li> <li>- Classeur d'autocontrôle</li> <li>- Fiches séparées sur des thèmes spécifiques</li> <li>- Agridea « Je me lance dans l'agritourisme »</li> </ul> <p>Documents des comités techniques agritourisme et vente directe (publiés sur Imz-média)</p>

<b>Objectifs détaillés</b>		
<b>Les candidates et les candidats...</b>		Niveau C*
<b>1.1</b>	...expliquent les différentes offres, l'évolution et les tendances.	C2
<b>2.1</b>	...esquissent une offre en valorisant les spécificités de leur exploitation agricole, les spécialités régionales et les traditions en fonction du marché et des attentes du public-cible.	C5
<b>2.2</b>	...appliquent les bases légales et les conditions cadres spécifiques à leur projet.	C3
<b>2.3</b>	...planifient, aménagent et équipent des locaux en fonction des exigences spécifiques.	C5
<b>2.4</b>	...conçoivent des mesures de promotion et la distribution de leur offre.	C5
<b>2.5</b>	...expliquent les aspects de l'assurance qualité, organisent des chaînes de services et planifient des mesures.	C5
<b>2.6</b>	...calculent le prix de vente et établissent des offres tenant compte de la rentabilité.	C6
<b>2.7</b>	...planifient l'engagement de personnel en tenant compte des dispositions légales.	C5
<b>2.8</b>	...connaissent les principes de la composition d'un assortiment et de la présentation des produits.	C5
<b>2.9</b>	...connaissent les emballages, les auxiliaires et les appareils appropriés et peuvent les comparer.	C3

\* Taxonomie de Bloom

## **Annexe module BF 04**

### **Marche à suivre pour l'évaluation du module „Accueil à la ferme“**

L'évaluation du module se déroule comme indiqué ci-dessous :

Examen écrit : Rédaction d'une **esquisse de projet** en rapport avec le thème

#### **a) Esquisse**

Page de titre

Table des matières

1. Introduction/préambule (situation de départ, idée, présentation de l'exploitation)
2. Objectifs
3. Analyse de la situation (analyse SWOT, analyse de la concurrence)
4. Offre et public-cible
5. Aspects importants (p.ex. conditions-cadres légales, communication/vente, assurance qualité)
6. Récapitulation des coûts / financement / évaluation des risques / calcul des prix
7. Budget de travail / Emploi de main-d'œuvre
8. Résumé / conclusion

Annexes

Indication des sources

Documents complémentaires

Taille : max. 8 pages A4, police Arial 11, interligne 1 (sans la page de titre et les annexes, mais y compris la table des matières et les illustrations). L'esquisse est rédigée sous forme de texte.

#### **Critères d'évaluation pour l'esquisse de projet**

Dossier complet, déroulement logique, exactitude du contenu, compréhensibilité et faisabilité.

**La note finale est arrondie à la demi-note.**

#### **b) Remarques**

Pour l'évaluation d'autres spécialisations, l'esquisse de projet de la première évaluation peut être reprise et développée.