

PROFESSIONNALISER LA MISSION DE CONSEILLER D'ENTREPRISE

resolia
déployons nos talents

RÉSOLIA PROPOSE AUJOURD'HUI UN PARCOURS INDIVIDUALISÉ DE FORMATION POUR LES CONSEILLERS DE CHAMBRES D'AGRICULTURE

Dans un contexte agricole de plus en plus complexe le Conseiller d'Entreprise doit faire la preuve de son professionnalisme pour offrir le meilleur service à l'exploitant de demain.

Le parcours de formation individualisé tient compte des objectifs de la Chambre et du conseiller, de l'état des lieux des acquis du candidat et de sa disponibilité en fonction des dates de sessions.



38

© Dusan Kostic - Fotolia.com

© Dmitry Vereshchagin - Fotolia.com

Organisme de formation des Chambres d'agriculture avec une équipe dédiée de 11 consultants internes, de plus de 300 intervenants du réseau Chambre ou organismes associés et d'un réseau de cabinets de conseil externes sélectionnés sur des critères rigoureusement qualitatifs, Résolia fait bénéficier d'une richesse de compétences et d'expertises spécifiques pour apporter les solutions les plus efficaces et pérennes à toute personne soucieuse de suivre une formation. Pour répondre au mieux à leur attente, un parcours individualisé et co-construit de formation peut être mis en place.

POURQUOI UNE DÉMARCHE DE PROFESSIONNALISATION ?

Face à la montée de la concurrence sur le marché du conseil, face au challenge budgétaire des Chambres qui s'annonce, le Conseiller d'Entreprise doit faire la preuve de son professionnalisme pour offrir le meilleur service à l'exploitant de demain. Car ce dernier doit lui même relever des défis économiques redoutables : plan Ecophyto, nouvelle programmation PAC, loi d'Avenir Agricole, le marché transatlantique TAFTA...

Depuis 2000, après la mise au point du référentiel métier, les Chambres ont développé et conforté leur priorité sur ce métier ; parallèlement, les compétences attendues ont fortement évolué. Pour permettre une adaptation maximale, Résolia propose désormais un parcours individualisé, construit à la carte en fonction des compétences réelles du candidat et de l'objectif stratégique du service Chambre par rapport à des

prestations cibles à développer prioritairement sur le territoire. Comment permettre le succès de ces orientations, si ce n'est par une personnalisation de A à Z d'un parcours co-construit ?

À QUI S'ADRESSE CE PARCOURS ?

Tout conseiller débutant ou confirmé qui souhaite consolider ses bases, compléter les pré-requis absents, se réassurer dans sa pratique, développer une véritable valeur ajoutée au sein de son équipe et asseoir son savoir faire sur une méthodologie reconnue par ses pairs et l'ensemble du réseau.

QUEL RYTHME ET QUELLE DURÉE ?

Ce cursus comprend 3 types de formations encadrées par un Bilan de positionnement en début (1 j) et la remise d'un Ecrit de synthèse en fin de parcours (0,5 j) :

1 DES FORMATIONS DE MISES À NIVEAU, préalables au cœur de métier, par unités de 3 à 5 j ; elles s'adressent plus particulièrement aux conseillers en démarrage ou débutants autour des questions suivantes :

- Quelle relation de conseil innovante développer auprès de la clientèle ?
- Comment maîtriser la lecture des documents comptables et de gestion, l'interprétation des différents résultats ?
- Quelle méthodologie appliquer dans l'approche globale d'une exploitation en demande d'un diagnostic ?
- Comment aider l'exploitant à exprimer les contours de ses projets, à en faciliter l'émergence ?

2 DES FORMATIONS CŒUR DE MÉTIER, par unités de 2,5 à 4 j, portant sur les thématiques suivantes :

- Quel type d'accompagnement proposer en gestion économique, avec quels indicateurs et instruments de pilotage ?
- Comment intégrer les dimensions fiscales et sociales ?
- Sur quelles bases juridiques cohérentes vérifier la faisabilité du projet ?
- Avec quelle démarche d'approche globale appréhender le projet identifié pour être en phase avec le diagnostic préalable ?
- Comment aider l'agriculteur à raisonner sa stratégie d'entreprise ?
- Sur quels outils sociétaires imaginer des scénarios futurs ?
- Comment actualiser ses connaissances et se réassurer par des échanges ?

3 DES FORMATIONS DE SPÉCIALISATION, par unités de 4 à 7,5 j, lui permettant d'atteindre un niveau élevé de compétences :

- Avec l'intégration optionnelle du cycle de spécialisation sur la stratégie.
- Avec l'entraînement à un processus d'audit préparatoire à une cession ou reprise d'exploitation.

La durée totale dépend du plan de formation élaboré à la carte au moment du Bilan de positionnement. Ce dernier tient compte des objectifs de la Chambre et du conseiller, de l'état des lieux des acquis du candidat et de sa disponibilité en fonction des dates de sessions. Ce cursus s'étale sur 36 mois maximum, hors suivi du cycle sur la stratégie en phase 3. Les compétences développées s'articulent autour de :

- L'expertise technique (savoirs),
- La méthodologie (savoir-faire et processus réseau),
- Et la posture d'accompagnateur (savoir être et écoute client).

En inter-sessions, les conseillers mettent en application leurs acquis sur un dossier réel en projet pour le présenter en fin de parcours. Un tuteur leur vient en appui jusqu'à 7h de suivi.

QUAND DÉMARRER ?

Etant configuré en mode à distance, le bilan de positionnement de démarrage peut être réalisé à tout moment. Plus le conseiller s'inscrit tôt dans l'année, plus il dispose d'un large éventail de formations disponibles aux dates connues.

QUELLES AIDES FINANCIÈRES ?

Pour les candidats ayant plus de 3 ans d'ancienneté, une aide majorée de 315 € / j stagiaire est prévue au titre des Actions Qualifiantes et Périodes de professionnalisation. En deçà de 3 ans, l'aide est de 91 € / j stagiaire. En parcours PAE - 16 jours, 2 chèques FAFSEA sont utilisables pour certaines formations.

QUELLE VALIDATION FINALE ?

Le candidat présente un Ecrit de synthèse devant un jury composé du Ministère de l'agriculture, de responsables professionnels et chefs de service, qui valide son inscription sur une liste nationale. Il reçoit un certificat signé du président de l'APCA. L'appréciation du jury se base sur l'atteinte des compétences du référentiel métier national.

UNE RÉPONSE AU 1^{ER} AXE STRATÉGIQUE DES CHAMBRES D'AGRICULTURE

Les Chambres d'agriculture ont choisi en priorités 2014 - 2018 comme 1^{er} axe stratégique, la volonté de se positionner comme « un excellent prestataire pour l'entreprise agricole et rurale » afin « de promouvoir et accompagner la création et la reprise d'entreprises agricoles » en se basant sur « un socle commun de prestations certifiées et d'outils compétitifs pour les exploitations ».

Dans cette optique, ce parcours est susceptible de procurer un levier puissant aux Chambres d'agriculture désireuses d'acquérir, développer ou maintenir une forte reconnaissance de leurs prestations. ●

TÉMOIGNAGE Amandine CHAPUIS



Conseillère d'entreprise à la Chambre d'agriculture de l'Indre



Ce parcours de professionnalisation est une véritable institution au sein de ma Chambre d'Agriculture.

C'est donc tout naturellement que mon employeur m'a proposé de m'y lancer à mon tour lorsque mes missions se sont orientées vers le conseil d'entreprise. Ce métier nécessite à la fois des connaissances larges et diverses (technique de productions, comptabilité, gestion, réglementation, approche fiscale, sociale...), l'emploi d'outils efficaces (diagnostic global, chiffrage de projet, de budget de trésorerie, de cotisations sociales, d'impôts...), et surtout une posture d'écoute envers notre interlocuteur. Il me manquait un peu tout cela au début du parcours, et chacune des formations suivies m'a vraiment permis de me sécuriser et professionnaliser dans mon métier et mes pratiques quotidiennes. Certains classeurs de formation sont même devenus des bibles que je consulte et mets à jour régulièrement. J'ai également particulièrement apprécié les moments d'application de la théorie sur le terrain par le travail de groupe sur un vrai cas de diagnostic d'exploitation suivi d'une étude de projet. Cela nous a permis de s'approprier les données techniques et méthodologiques et de travailler l'écoute active, élément de savoir-être essentiel à maîtriser. Le dernier module était axé autour de l'échange de pratiques, étape capitale pour revoir ensemble certains points nécessitant une réassurance, comme l'étude et la valorisation du bilan comptable pour ma part. Enfin la réalisation du mémoire, exercice assez prenant, est très valorisant : le jury avait bien situé mes compétences vis-à-vis du référentiel métier, ce qui ouvre des perspectives d'évolution et d'amélioration continue. >>>

Philippe TELLIER

Consultant Formation, Resolia
Contact Resolia : 01 40 64 16 73
contact@resolia.chambagri.fr