

Conseiller(ère) agricole spécialisé(e) en protection des cultures

Présentation du métier

Définition du métier

Réalise un conseil stratégique et spécifique ainsi qu'un accompagnement de l'agriculteur dans l'évolution de ses pratiques de protection des cultures par une utilisation appropriée des produits phytosanitaires

Exemples d'appellations du métier

Conseiller/ère agricole phytosanitaire
Conseiller/ère agronomique

Fiche(s) ROME de référence

A1301 - Conseil et assistance technique en agriculture

Type d'entreprise / branche

X	Entreprises des branches du commerce agricole
	Entreprise de la branche des industries et commerces en gros des vins, cidres, spiritueux, sirops, jus de fruits et boissons diverses
	Structures de la branche de la MSA
	Entreprises des branches de la Pêche, de l'aquaculture et de la coopération maritime
	Entreprises des branches de l'agriculture

Conditions d'exercice du métier

	Non significatif	Significatif
Travail en extérieur		X
Travail en zones sous conditions physiques contrôlées	X	
Manipulation de produits dangereux		X
Manipulation et port de charges		X
Travail en zone réglementée	X	
Travail en hauteur	X	
Travail en horaires atypiques	X	
Forte variation de l'activité dans le temps		X
Travail répétitif	X	
Travail en équipe		X

Travail isolé	X	
Travail avec des déplacements		X
Télétravail possible	X	
Travail nécessitant des habilitations spécifiques		X
Travail nécessitant le port d'une tenue spécifique (*)	X	

(*) et/ou d'équipements de protection

Niveau de qualification associé

CNCP	3	4	5	6	7	8
Diplôme	CAP, BEP	BAC, BP	BTS, DUT	LP	Master	Doctorat
Niveau inférieur inclus				X		
Niveau supérieur inclus					X	

Conditions d'accès au métier

Une certification de niveau 5 ou 6 est souhaitée dans le domaine de l'agroenvironnement ou de la conduite de systèmes d'exploitation.

Une expérience dans le domaine du conseil en protection des cultures est souhaitée

Activités et compétences du métier

Premier couple « activité-compétence » professionnelles

Planification et suivi d'une activité de conseil auprès des agriculteurs	Organiser et assurer le suivi de son activité de conseil dans le respect des obligations définies pour le conseil stratégique
<ul style="list-style-type: none">> Organisation de sa propre activité> Planification des activités à mener sur le mois / l'année auprès des agriculteurs> Organisation des tournées de ferme en ferme> Préparation des visites auprès des agriculteurs	<ul style="list-style-type: none">> Organiser ses activités en tenant compte des périodes creuses et du plan d'actions défini avec l'agriculteur> Planifier les différentes interventions chez les agriculteurs en fonction des besoins définis avec eux> Organiser ses tournées de ferme en ferme en tenant compte de leur localisation, du type d'interventions à mener, et du degré d'urgence de celles-ci> Collecter et préparer l'ensemble des informations et matériels utiles en amont de la visite de l'agriculteur

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Organisation des activités
MOT_CLE_ACT_2	Planning d'interventions
MOT_CLE_ACT_3	Préparation des tournées

Second couple « activité-compétence » professionnelles

<p>Conseil et appui technique</p>	<p>Apporter un appui technique et des conseils adaptés aux besoins des agriculteurs tout au long de l'année</p>
<ul style="list-style-type: none"> > Identification des besoins de l'agriculteur > Identification des leviers d'optimisation de la performance > Formulation d'un conseil stratégique > Conseil technique > Réponse à des sollicitations ponctuelles > Accompagnement dans la gestion de l'exploitation 	<ul style="list-style-type: none"> > Identifier le besoin de l'agriculteur et définir le cadre de l'accompagnement en collaboration > Identifier les différents leviers d'amélioration des performances techniques et économiques de l'agriculteur en tenant compte de sa stratégie > Formuler un conseil stratégique pluridisciplinaire pour favoriser le développement des structures agricoles > Conseiller l'agriculteur sur un certain nombre d'éléments techniques (date de semis, choix des variétés, protection des cultures, etc.) > Répondre aux sollicitations de l'agriculteur par téléphone ou à l'occasion de visites > Accompagner l'agriculteur dans la gestion de son exploitation (bilan technico-économique, débouchés commerciaux, établissements des contrats, dossiers financiers...)

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Conseil stratégique
MOT_CLE_ACT_2	Appui technique
MOT_CLE_ACT_3	Amélioration de la performance

Troisième couple « activité-compétence » professionnelles

Traitement des indicateurs relatifs à la production agricole d'une exploitation	Analyser les indicateurs de la production agricole à l'aide des outils disponibles dans un objectif d'optimisation de la performance économique
<ul style="list-style-type: none"> > Définition et relevé d'indicateurs > Traçabilité des cultures > Collecte d'informations techniques et économiques en continu > Mise en œuvre d'audits et de diagnostics réguliers > Communication sur l'évolution de la production de l'exploitation 	<ul style="list-style-type: none"> > Déterminer et mesurer les différents indicateurs de productivité et de rentabilité de l'exploitation en concertation avec l'agriculteur > Mettre en œuvre et faire appliquer les règles du système de traçabilité (parcelle, date de récolte, de conditionnement, traitements utilisés pour les cultures par exemple) > Collecter des informations techniques et économiques sur l'exploitation de l'agriculteur à différents moments de l'année, à l'aide des outils à disposition > Mettre en œuvre des audits et diagnostics de l'exploitation réguliers > Communiquer avec l'agriculteur sur l'évolution de la conduite des cultures ou du troupeau et proposer des mesures correctives afin de l'aider à ajuster sa stratégie

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Analyse d'indicateurs
MOT_CLE_ACT_2	Collecte d'informations
MOT_CLE_ACT_3	Audits

Quatrième couple « activité-compétence » professionnelles

Accompagnement à la mise en œuvre du projet de développement	Accompagner les agriculteurs dans la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie de développement définie
<ul style="list-style-type: none"> > Proposition et définition d'un projet de développement > Accompagnement de l'agriculteur dans le respect de ses obligations réglementaires > Valorisation des orientations et choix techniques proposés > Accompagnement dans la mise en œuvre technique des solutions adoptées > Dynamisation et accompagnement au changement > Analyse et communication des résultats 	<ul style="list-style-type: none"> > Proposer et définir un projet d'amélioration ou de développement personnalisé et adapté à l'exploitation > Accompagner l'agriculteur dans le respect de ses obligations et de ses cahiers des charges, notamment en termes de respect de l'environnement > Valoriser les orientations et choix techniques proposés en mettant en avant les retombées économiques de ces derniers > Accompagner l'agriculteur dans la mise en œuvre technique des solutions définies dans le cadre du conseil stratégique tout au long de l'année > Favoriser la motivation et l'implication de l'agriculteur à différents stades d'un projet > Analyser et communiquer sur les résultats liés aux différents projets

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Accompagnement au changement
MOT_CLE_ACT_2	Conduite de projet
MOT_CLE_ACT_3	Développement

Cinquième couple « activité-compétence » professionnelles

Promotion de l'offre de service de l'entreprise	Promouvoir l'offre de service globale de l'entreprise auprès des agriculteurs en fonction des besoins identifiés
<ul style="list-style-type: none"> > Mise en place d'une relation de confiance > Identification de besoins spécifiques ou complémentaires > Identification et mise en avant des produits et services adaptés aux besoins du client > Information des clients sur les caractéristiques et conditions d'utilisation des produits > Orientation de l'agriculteur vers le service ou l'interlocuteur adapté 	<ul style="list-style-type: none"> > Construire une relation de confiance avec l'agriculteur > Identifier les besoins spécifiques de l'agriculteur à l'aide des outils de diagnostic existants > Présenter les produits et solutions les plus adaptées proposées par son entreprise, dans le cadre du conseil réglementé (agrofouritures, outils d'aide à la décision, équipements, etc.) > Orienter l'agriculteur vers le service ou l'interlocuteur compétent en cas de demande spécifique

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Identification des besoins
MOT_CLE_ACT_2	Valorisation offre
MOT_CLE_ACT_3	Relation client

Sixième couple « activité-compétence » professionnelles

<p>Veille technique, technologique et réglementaire concernant les activités des agriculteurs</p>	<p>Rechercher et analyser les informations sur les évolutions techniques, technologiques et réglementaires en lien avec les activités des agriculteurs</p>
<ul style="list-style-type: none"> > Veille sur les évolutions techniques et technologiques s’appliquant aux exploitations agricoles > Mise en œuvre d’une veille réglementaire en lien avec son activité > Elaboration et mise à jour d’une base documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> > Repérer les évolutions techniques et technologiques permettant d’améliorer et d’optimiser les performances économiques des exploitations agricoles > Identifier les évolutions réglementaires en lien avec son activité > Répertorier, analyser et synthétiser les informations recueillies et leurs sources d’information (résultats d’études ou d’enquêtes nationales ou locales) > Elaborer une base documentaire intégrant les évolutions techniques, technologiques et réglementaires

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Veille
MOT_CLE_ACT_2	Réglementation
MOT_CLE_ACT_3	Technologie

Ressources transverses mobilisées

Ressources transverses	Niveau d'approfondissement
1. Analyse et synthèse de l'information	Traiter et interpréter un flux important de données en mobilisant différents concepts, synthétiser les résultats de l'analyse pour orienter une prise de décision
2. Résolution de problèmes	Elaborer une démarche / une méthode de résolution de problèmes complexes dans un environnement complexe, nouveau ou en évolution
3. Autonomie	Organiser et prioriser son activité / celle de son équipe dans des environnements complexes Concevoir et organiser des processus de travail
4. Innovation / amélioration continue	Proposer, de manière autonome et / ou dans le cadre d'une démarche collective, des pistes d'amélioration d'une activité ou d'un ensemble d'activités pouvant avoir des impacts sur des activités connexes
5. Apprentissage et actualisation des compétences	Actualiser ses connaissances et ses compétences dans des environnements nouveaux, en forte évolution. Capitaliser et formaliser des savoir-faire et des méthodes ; Proposer de nouvelles manières d'apprendre, pour soi et son équipe
6. Communication orale	Expliciter oralement un raisonnement complexe en tenant compte des enjeux liés à l'interaction
7. Communication écrite	Utiliser et produire des textes élaborés, conformes aux exigences de son environnement
8. Orientation client	Elaborer une offre / solution complexe et adaptée à l'évolution des contraintes et de l'environnement du client
9. Travail en équipe	Collaborer avec les membres de son équipe et les activités connexes en tenant compte des compétences, avis et contraintes de chacun
10. Influence et persuasion	Adapter une argumentation, une explication, aux besoins et attentes de son interlocuteur et répondre à des objections simples dans différentes familles de situations connues
11. Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates	Adapter son comportement à différents types d'interlocuteurs. Traiter avec recul et dans un contexte simple les situations relationnelles délicates en utilisant des éléments objectivés
12. Persévérance	Exploiter les difficultés rencontrées ou les échecs subis par soi-même et / ou son équipe comme une source de motivation supplémentaire
13. Traitement de situations sources de tension	Reconnaître les situations générant une tension personnelle et la mettre à distance afin de préserver ses capacités d'action dans différentes familles de situations connues, un contexte sous pression changeant (rythme, délais, ...)

Ressources transverses	Niveau d'approfondissement
14. Adaptabilité / réactivité / proactivité	Anticiper ses réponses et actions et / ou celles de son équipe face à des événements ou sollicitations susceptibles de survenir
15. Rigueur et fiabilité	Identifier dans des situations complexes, pour soi et son équipe, les risques de non-respect de la qualité, des engagements pris, des règles, méthodes et pratiques et mettre en œuvre des actions pour les éviter
16. Prise d'initiative et gestion des aléas	Saisir les opportunités qui se présentent pour faire évoluer ses pratiques et ses actions ainsi que celles de son équipe
17. Capacités manuelles et pratiques	/

Domaines de connaissances

NSF	Forma -code	Domaine de connaissances mobilisés (*)	Niveau d'approfondissement			
			1	2	3	4
113	12054	SCIENCES NATURELLES		X		
122	13154	ECONOMIE		X		
128	13254	DROIT	X			
210	21052	GESTION EXPLOITATION AGRICOLE		X		
310	32079	GESTION PERFORMANCE	X			
221	21572	REGLEMENTATION HYGIENE AGROALIMENTAIRE		X		
210	21059	AGRONOMIE		X		
312	34592	ENTRETIEN VENTE		X		