

A portrait of a woman with long, straight red hair and blue eyes, wearing a black and white striped top. She is looking slightly to the side with a gentle smile. The background is blurred, showing what appears to be a poster with text like 'Produit en France' and 'Changement climatique'.

Grangeneuve

Ecole supérieure d'agrocommerce



ETAT DE FRIBOURG
STAAT FREIBURG

Institut agricole de l'Etat de Fribourg IAG
Landwirtschaftliches Institut des Kantons Freiburg LIG

Sommaire

Pourquoi devenir agrocommerçant diplômé ES ?	5
Quels sont les objectifs de la formation ?	6
Contenu détaillé de la formation	9
Communication et développement personnel	11
Economie et droit	12
Gestion et organisation	15
Techniques quantitatives de gestion	18
Stages en entreprise	21
Plan d'étude	21
Les Ecoles supérieures (ES) dans le système suisse de la formation professionnelle	28
Modalités d'admission	29
Contact pour les questions relatives à la formation	30

$$14\% \text{ de } 60 \text{ m}^2$$
$$\uparrow \quad \uparrow \quad \uparrow$$
$$2) \frac{14}{100} \times 60 = 8,4 \text{ gr. de N/m}^2$$



Pourquoi devenir agrocommerçant diplômé ES ?

Un travail varié, des responsabilités et des contacts avec les clients : voici ce que propose cette formation pour votre futur.

Les agrocommerçants diplômés Ecole supérieure (ES)¹ sont des professionnels polyvalents qui collaborent avec un large éventail de personnes en amont et en aval de l'agriculture : agriculteurs, grossistes, responsables des réseaux de vente et de distribution, fiduciaires et collaborateurs de l'administration.

Ces professionnels sont très appréciés du monde du travail et ce grâce à une qualité essentielle : ils parlent le langage des agriculteurs.

Avec de l'ambition et l'envie de se former en continu, un agrocommerçant sera capable d'assumer de nouvelles responsabilités et d'accéder à des postes de cadre après quelques années d'expérience.

¹ La dénomination au masculin est systématiquement utilisée, étant bien entendu que cela sous-entend également la formulation au féminin

Quels sont les objectifs de la formation ?

Grangeneuve est un pôle de compétences dans le domaine agricole, horticole et agroalimentaire avec la Station fédérale de recherche Agroscope d'un côté, et la ville de Fribourg, son université et son parc d'innovations de l'autre.

La formation d'agrocommerçant est orientée vers la pratique. L'Ecole supérieure d'agrocommerce de Grangeneuve s'engage dans la formation afin de garantir à la branche des professionnels enthousiastes prêts à relever de nouveaux défis. Elle a pour objectif de former des agrocommerçants ES qui soient capables :

- › **de s'adapter au développement des marchés agricoles grâce à une formation large et approfondie**
- › **d'organiser l'exécution de ses tâches de manière autonome et adaptée**
- › **d'assumer des tâches d'analyse et de management**
- › **de communiquer de manière efficace et travailler en équipe**

Ces diplômes donnent accès à des emplois intéressants :

- › **cadre dans des entreprises agricoles et para-agricoles**
- › **responsable de magasin**
- › **chef de secteur**
- › **promoteur de vente**
- › **chef de projets**

Entretien



José Dorte

Landi Moléson SA

Directeur

(Entretien effectué au début 2017)

Quelle est l'importance de la formation supérieure lorsque vous engagez du personnel ?

Nous avons besoin de collaborateurs avec **un haut niveau de compétences** capables de dialoguer avec nos clients qui sont eux-mêmes très bien formés. Il ne s'agit pas seulement de conseiller l'agriculteur qui souvent sait ce qu'il veut, mais surtout d'être un partenaire de dialogue et de recherche de la meilleure solution qui se construit sur le long terme. Cela veut dire que la personnalité du collaborateur est aussi très importante. La formation d'agrocommerçant répond parfaitement à ces besoins.

Quels sont les possibilités de carrière pour un jeune diplômé ES en agrocommerce ?

Le groupe fenaco-LANDI a mis en place un programme de stages permettant aux jeunes diplômés ES motivés de travailler dans **différents secteurs pendant deux ans**. Ceci permet non seulement de gagner en expérience, mais aussi d'élargir son réseau avec des spécialistes de la branche. Un autre avantage pour l'agrocommerçant est de voir où il pourrait valoriser au mieux ses compétences acquises pendant la formation. Après les compétences techniques, il y a également les compétences de management. Le jeune manager peut faire ses armes dans la conduite d'une équipe LANDI.

Quels sont les atouts d'un diplômé ES vis-à-vis d'autres formations plus académiques ?

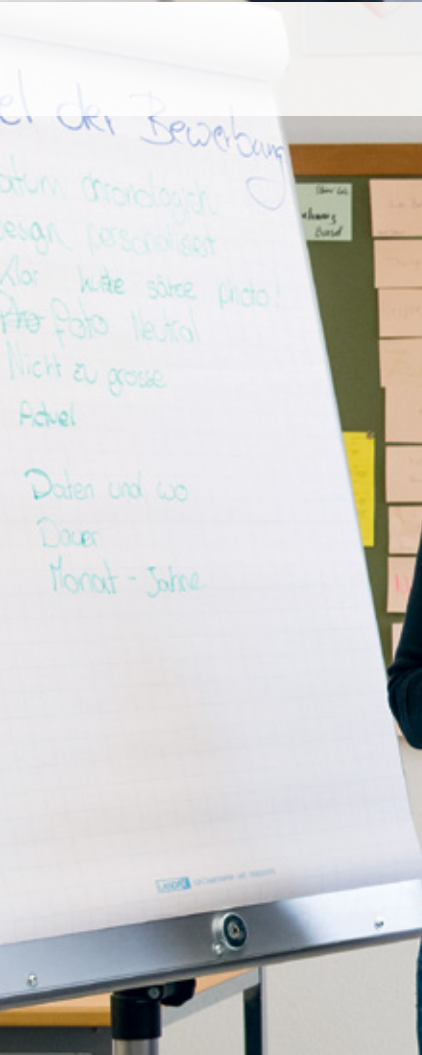
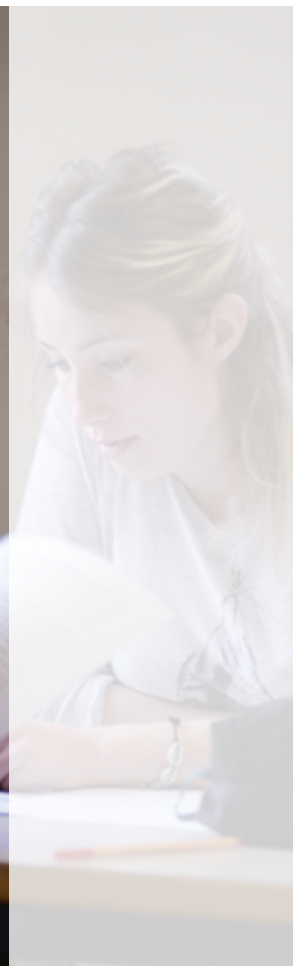
Le diplômé de l'ES a acquis une **formation théorique, mais également pratique par le stage de 17 semaines** qui est accompli pendant la formation. D'autre part, de par sa proximité avec le monde agricole ou para-agricole, il possède déjà de très bonnes connaissances de ce secteur d'activité. Cette sensibilité paysanne acquise pendant plusieurs années est importante pour nous.



Contenu détaillé de la formation

Les cours sont organisés en 4 groupes de compétences.

- › **Communication et développement personnel**
- › **Economie et droit**
- › **Gestion et organisation**
- › **Techniques quantitatives de gestion**



Communication et développement personnel

Allemand

- › Niveau B1 cadre européen commun de référence

Développement personnel

- › Utiliser des stratégies d'apprentissage et de travail
- › Travailler en équipe

Communication

- › Intervenir et présenter un sujet de manière compétente et professionnelle
- › Maîtriser le langage verbal et non-verbal et pratiquer l'écoute active
- › Défendre sa position et négocier de manière convaincante

Français

- › S'exprimer correctement par écrit
- › Construire une présentation de façon structurée
- › Argumenter de manière convaincante

Economie et droit

Assurances | Impôts

- › Distinguer les différents types d'assurances
- › Savoir comparer les offres pour faire le bon choix et s'assurer correctement
- › Appréhender le système fiscal suisse

Marchés des produits agricoles et des intrants

- › Analyser les marchés des produits agricoles et des intrants
- › Identifier les tendances des marchés et en tirer des conséquences
- › Organiser et effectuer les achats et ventes de manière autonome
- › Conseiller en matière de techniques de production

Droit

- › Rechercher avec succès des informations sur des questions juridiques
- › Identifier les problèmes juridiques pouvant surgir dans une entreprise
- › Proposer les démarches adéquates

Economie nationale

- › Appréhender les principaux mécanismes de l'économie qui influencent le quotidien d'une entreprise
- › Mettre en évidence les aspects du commerce extérieur qui touchent en particulier l'agriculture suisse
- › Expliquer les mécanismes de l'économie de marché, en particulier ceux de l'offre et de la demande et des formes de marché

Marketing

- › Planifier et mettre en œuvre le marketing en tant qu'état d'esprit et comportement dans un poste à responsabilités
- › Effectuer une étude de marché
- › Saisir les enjeux d'une bonne gestion de la force de vente
- › Développer un concept marketing pour un nouveau produit ou service

Méthodes et techniques d'achat et de vente

- › Acquérir de nouveaux clients, les amener à la décision d'achat, les fidéliser
- › Organiser la vente de l'offre à la facturation
- › Communiquer avec la clientèle et l'équipe de vente

Politique agricole

- › Analyser l'évolution de la société, de l'économie et de la politique et évaluer les conséquences pour l'agriculture
- › Expliquer la structure, les buts et les activités des principales organisations agricoles





Gestion et organisation

Assurance-qualité

- › Distinguer les différents systèmes de gestion et en évaluer l'application en entreprise
- › Développer des stratégies pour assurer et améliorer la qualité des produits agricoles frais

Correspondance commerciale

- › Rédiger des lettres commerciales en utilisant les termes adéquats et appliquer les règles professionnelles

Gestion d'entreprise

- › Identifier les acteurs et leur rôle dans le circuit économique
- › Analyser la structure et les comptes d'une entreprise pour mettre en place la stratégie d'entreprise
- › Elaborer un business plan

Management de projet

- › Découvrir les phases de la gestion de projet
- › Appliquer la démarche de gestion de projet sur une thématique concrète liée à la profession ou à l'école.

Logistique

- › Entreposer les produits de manière appropriée et organiser leur transport
- › Connaître l'acquisition, la gestion et l'assortiment des marchandises

Ressources humaines

- › Comprendre les différents styles de management
- › Recruter et évaluer le personnel
- › Assurer l'administration du personnel





Techniques quantitatives de gestion

Bureautique

- › Utiliser les logiciels Microsoft : Word et Outlook
- › Savoir produire des statistiques, des graphiques, des formulaires et des analyses de situation sur Excel
- › Créer des présentations PowerPoint adéquates selon les situations

Calcul commercial

- › Calculer les coûts en relation avec les investissements d'une entreprise
- › Effectuer des opérations de calcul courantes dans le cadre de la gestion d'une entreprise

Comptabilité et controlling

- › Evaluer les principaux résultats du bouclage pour l'analyse et la planification
- › Effectuer les décomptes TVA, les salaires et charges sociales
- › Décrire les particularités des formes d'entreprises
- › Comprendre et établir un décompte d'exploitation

Entretien



Cédric Roch
Anicom SA
Responsable Suisse romande

Ce que la formation m'a apporté :

- › Connaissances générales des marchés agricoles
- › Informatique et correspondance (utile également dans la vie privée)
- › Gestion d'entreprise (comptabilité, gestion du personnel, marketing...)
- › Langue allemande (indispensable)

En tant que responsable d'Anicom Suisse romande, l'Ecole supérieure d'agrocommerce m'a permis d'acquérir - sur des bases agraires - les compétences nécessaires à la gestion d'une entreprise, ce que tout employeur apprécie.



Stages en entreprise

2 stages de 9 et 8 semaines à la fin de la 1^{ère} année et de la 2^{ème} année qui permettent de mettre en pratique les connaissances apprises à l'école.

Plan d'étude

Procédure d'admission				
1	1^{er} semestre	Examen final / Ecole de commerce	2^e semestre	Examen de semestre
	Ecole de commerce (à plein temps)		Ecole supérieure	
			Activité professionnelle (Travail à temps partiel)	
1 ^{er} stage de 9 semaines				
2	3^e semestre	Examen de semestre	4^e semestre	Examen final
	Ecole supérieure		Ecole supérieure	
2 ^{ème} stage de 8 semaines				
Travail de diplôme				

Entretien



Etienne Roulin

Engrais Hauert HBG SA
Conseiller places de sport

En tant qu'agrocommerçant diplômé ES, vous travaillez aujourd'hui dans la vente auprès de Hauert HBG SA. Quelles sont vos tâches principales ?

Je suis actuellement responsable du suivi des **terrains de sport en surfaces naturelles** pour la Romandie et le Tessin auprès de l'entreprise suisse Hauert SA. Je m'occupe aussi du développement du nord de l'Italie pour notre assortiment. Je suis également chargé de la **formation «méthodes et techniques de vente»** auprès du personnel de nos canaux de distribution et dans le secteur de la branche verte.

Quelles portes se sont ouvertes à vous grâce à votre formation ES ?

Comme agrocommerçant dans l'entreprise Hauert SA, de nombreuses opportunités sont possibles. A vrai dire, **les «portes» s'ouvrent continuellement**. Je suis impliqué dans de multiples activités, avec une grande variété de personnes et je peux occuper des fonctions professionnelles variées.

Pourquoi, de votre point de vue, les employeurs apprécient-ils les agrocommerçants ES ?

Alliant la pratique et le service, les agrocommerçants ont la **capacité de comprendre et de proposer des solutions adaptées et surtout innovantes** aux employeurs. Pour l'employeur, le but est d'assembler toutes les pièces du puzzle afin d'obtenir un tableau complet, mais pour les agrocommerçants (qui ont de la volonté), le puzzle peut être "extensible" et révéler d'autres choses avec la découverte de chaque nouvelle pièce.

The background image shows a courtyard area. In the foreground, there are several black plastic outdoor chairs and tables. To the left, a young tree is supported by a wooden stake. The background features a multi-story building with many windows. The entire scene is overlaid with a semi-transparent white box containing text.

Grangeneuve comme site de formation

Grangeneuve est un centre de formation qui s'engage à mettre ses élèves au centre de ses préoccupations.

Développer les compétences personnelles et professionnelles de jeunes enthousiastes est un défi dans lequel Grangeneuve met son énergie.

Grangeneuve s'engage également à travers son restaurant d'entreprise à proposer des menus variés et équilibrés à ses élèves, collaborateurs et visiteurs. L'Institut a à cœur de proposer dans ses assiettes des produits régionaux ou provenant de ses propres exploitations.

Grangeneuve est un campus attrayant où il est également possible d'être hébergé. Un foyer comprenant des chambres individuelles est à disposition des élèves. L'Institut se situe en périphérie de la ville de Fribourg et est accessible en transports publics.



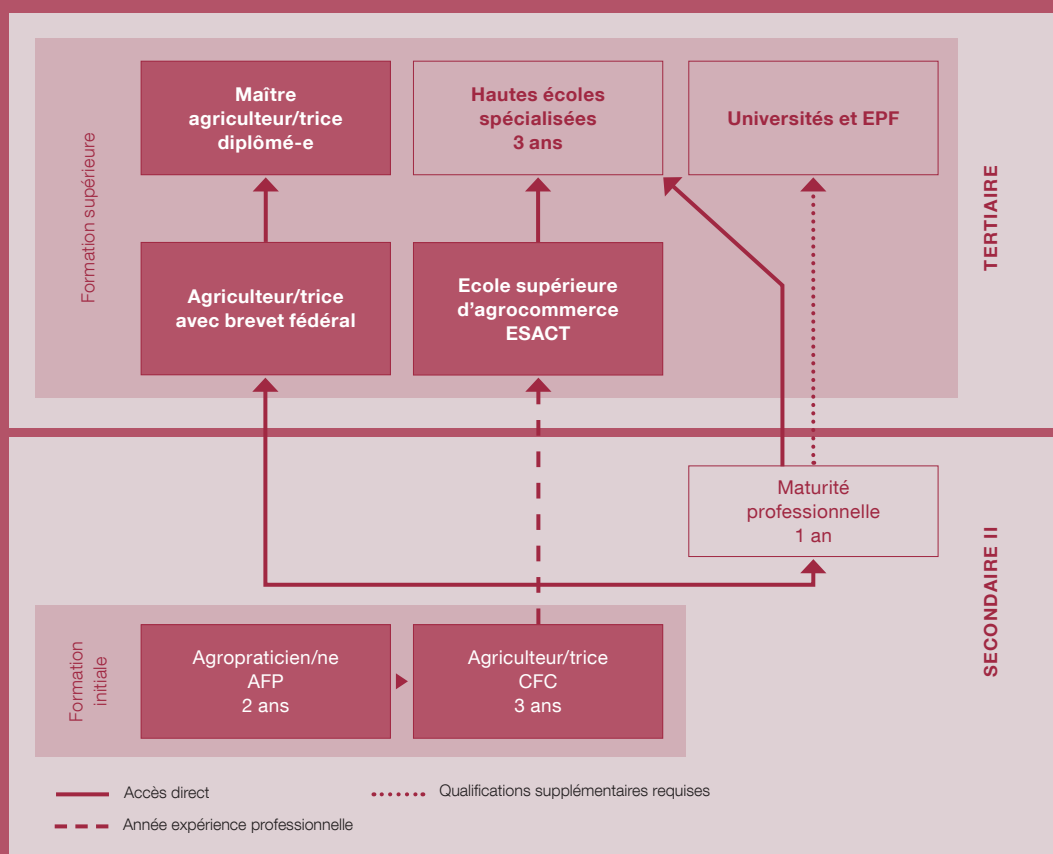






Les Ecoles supérieures (ES) dans le système suisse de la formation professionnelle

La formation dans les ES a une orientation plus généraliste et plus large que les examens fédéraux. Elle porte davantage sur les compétences pratiques et est moins axée sur la recherche que les hautes écoles spécialisées (HES).



Modalités d'admission

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- › être âgé de 20 ans au moins
- › être titulaire :
 - › d'un certificat fédéral de capacité d'une profession du domaine de la terre et de la nature,
 - › d'un certificat fédéral de capacité d'une profession apparentée au secteur agricole ou
 - › d'une maturité fédérale reconnue, d'un diplôme d'enseignement, d'un diplôme équivalent du degré secondaire II ou d'une formation professionnelle supérieure jugée équivalente par l'École.
- › prouver une expérience pratique d'une année au moins dans le domaine des professions de la terre et de la nature sur la base d'une appréciation faite par l'École.

L'École décide définitivement de l'admission du candidat.

Contact pour les questions relatives à la formation

Grangeneuve

Centre de formation des métiers
de la terre et de la nature (CFTN)

Route de Grangeneuve 31

CH-1725 Posieux

T +41 26 305 55 50

F +41 26 305 55 54

iagcftn@fr.ch

www.grangeneuve.ch/formations

Impressum

–

© Grangeneuve, Institut agricole de l'Etat de Fribourg

Rédaction Grangeneuve, Institut agricole de l'Etat de Fribourg

Photographies Martine Wolhauser

–

Imprimé sur papier FSC, 100 % recyclé

–

Une version PDF peut être téléchargée
sur le site www.grangeneuve.ch

Grangeneuve

Institut agricole de l'Etat de Fribourg

Route de Grangeneuve 31

CH-1725 Posieux

T +41 26 305 55 00

F +41 26 305 55 04

grangeneuve@fr.ch

www.grangeneuve.ch