



Oral

Prénom :

Nom :

Date :

Certification
« Création ou reprise d'une entreprise agricole »

Remarques générales : le support d'évaluation

Ces diapositives sont proposées comme support.

Chaque diapositive renvoie à une compétence du référentiel.

Reportez-vous à la partie 2 de ce support : vous trouverez l'ensemble des éléments qui doivent figurer sur la diapositive/présenter à l'oral, correspondant aux critères d'évaluation de la compétence.

La 3^e partie de ce support, vous présente les critères d'évaluation.

Remarques générales : modalités d'évaluation

Modalités d'évaluation

Vous devez présenter un projet de création ou de reprise d'une entreprise agricole de manière argumentée.

Présentez au démarrage votre projet. Cette partie n'est pas évaluée mais est nécessaire pour aborder les autres points.

- **Soutenance orale** : Une présentation orale du projet pendant **15 minutes**.

Si vous avez pris une option (Vendre ses produits en circuit-court ou S'associer pour créer ou reprendre une entreprise) vous disposez de **5 minutes supplémentaires** par activité optionnelle.

- **Entretien** : Le jury vous posera des questions pendant **5 minutes**.

Si vous avez pris une option, vous disposez de **5 minutes supplémentaires** par activité optionnelle.

Durée indicative pour la présentation orale : chaque slide : ~ 2 min

(tronc commun : 3 min à répartir au choix) - (activités optionnelles : 1 min pour chaque a répartir au choix)

Remarques générales

Le support de l'oral

Le support de présentation n'est pas évalué.

Vous projetterez ce pendant pour votre présentation orale.

Une version numérique est à **envoyer au service formation 48h avant votre oral**. Cette version sera transmise aux membres du jury.

Les critères d'évaluation

Les critères d'évaluation sont détaillés, mais la présentation est courte et il y aura une attention portée sur la démarche, le raisonnement, plus que le résultat.

Vous pouvez consulter à la fin du document, la grille d'évaluation. Vérifiez que vous avez bien traité l'ensemble des points.



1

L'oral

1 | Présentation du projet

2 | Les principaux acteurs socio-économiques autour du projet (amont, aval, service)

3 | Atouts et contraintes des modes de commercialisation

4 | Identifier les indicateurs de gestion technico-économiques et financiers

5 | Viabilité du projet

6 | Investissements et financements

A
6

Option : S'associer pour créer ou reprendre une entreprise

Organisation du travail et règlement intérieur

A
6

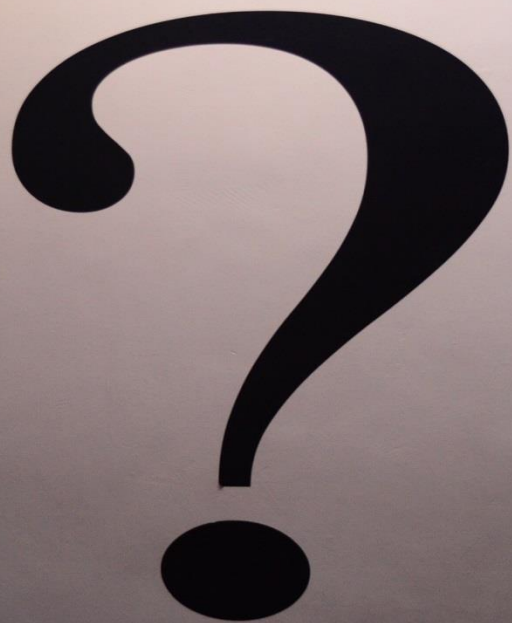
Option : S'associer pour créer ou reprendre une entreprise

Communiquer efficacement avec ses associés

A | Option : Vendre ses produits en circuit-court

7 | Le cadre juridique et réglementaire liés à la commercialisation en circuit-court

A | **Option : Vendre ses produits en circuit-court**
7 Etude de marché



_____ ? _____
Echange avec le
jury

MERCI ☺)



2

Le contenu

1 | Présentation du projet

Localisation (communes)	
Région naturelle ou agricole	
Productions principales (volume de production...)	
Nombre d'actifs (associés, salariés, groupement d'employeurs...)	
Surface	
Répartition de l'assolement	
Bâtiments	
UTH	
Modalité d'accès au foncier (répartition fermage/foncier)	
Statut juridique, social et fiscal	

Citer un exemple d'acteur lié au développement de votre entreprise pour chaque catégorie :

- Techniques (GIEE, contrôle laitier...)
- Réglementaires
- Sociaux (MSA, Agridiff...)
- Commerciaux (Coopératives, négociants, AMAP...)
- Territoriaux (Collectivités territoriales, associations,...)
- Financiers (Banques, financeurs...)
- Comptables

Citez le ou les acheteurs principaux et identifiez les risques et opportunités pour chacun. Si vous présentez l'option circuit-court, le sujet sera étudié plus en profondeur dans ce module.

Sur la/les production(s) principale(s), citez les niveaux de prix et argumentez les fluctuations possibles (citez votre source d'information pour construire vos hypothèses)

Identifier les indicateurs de gestion technico-économiques et financiers

- Présenter le mode de calcul de l'EBE
- **Présenter obligatoirement le revenu disponible**
- Présenter l'utilisation de cet indicateur dans le cadre de votre projet
- Présenter au moins 3 indicateurs dont le revenu disponible
- Présenter ces indicateurs au regard de références technico économiques s'il y en a (citer la source)

Présentez les indicateurs technico-économiques adaptés à votre projet (rentabilité - marge brute par production, prix d'équilibre...), les conditions de réussite

Identifiez les leviers d'amélioration du revenu

6 | Investissements et financements

Présenter les choix d'investissements principaux du projet et leur financement

⇒ postes d'investissement

=> chiffrage des investissements, => hiérarchisation des investissements
(indispensables - nécessaires - optionnels)

A
6

Option : S'associer pour créer ou reprendre une entreprise

Organisation du travail et règlement intérieur

- Décrire la répartition des tâches et responsabilités entre associés.
- Présenter l'intérêt d'avoir et de mettre à jour un règlement intérieur
- Identifier les modalités de remplacement en cas de congés ou arrêt maladie
- Citer et détailler succinctement les éléments importants du règlement intérieur

A
6

Option : S'associer pour créer ou reprendre une entreprise

Communiquer efficacement avec ses associés

- Citer des clés d'une communication professionnelle fluide et claire et justifier de sa pertinence
- Citer les occasions prévues pour échanger avec les associés. Détailler les modalités

Option : Vendre ses produits en circuit-court

Le cadre juridique et réglementaire liés à la commercialisation en circuit-court

Présenter les points majeurs des réglementations - sanitaire - de sécurité - de signalétique - de vente en lien avec le projet

A partir de quelles valeurs seuils de chiffre d'affaire, proportion d'achat/revente, type d'activité (produit ou service) les entreprises agricoles doivent-elles faire évoluer leur statut juridique ?

- Citer les éléments constitutifs d'une étude de marché
- Identifier les débouchés de commercialisation en lien avec son projet et le territoire (vente sur les marchés, CHR, RHD, point de vente à la forme...)
- Positionner le projet par rapport aux données de clientèle et de la concurrence en termes de prix, et la gamme de produits selon la demande



3

Critères dévaluation

Capacités	Critères d'évaluation du référentiel de compétences	Consignes	Barème
Ca10.2 Identifier les acteurs socio-économiques liés au développement de l'entreprise agricole	Cite un exemple d'acteur pour chaque catégorie : - Techniques (GIEE, contrôle laitier...) - Réglementaires - Sociaux (MSA, Agridiff...) - Commerciaux (Coopératives, négociants, AMAP...) - Territoriaux (Collectivités territoriales, associations,...) - Financiers (Banques, financeurs...) - Comptables	Citer un exemple d'acteur lié au développement de votre entreprise pour chaque catégorie : - Techniques (GIEE, contrôle laitier...) - Réglementaires - Sociaux (MSA, Agridiff...) - Commerciaux (Coopératives, négociants, AMAP...) - Territoriaux (Collectivités territoriales, associations,...) - Financiers (Banques, financeurs...) - Comptables	3
Ca8.1 Identifier et caractériser les modes de commercialisation	Identifie les risques et opportunités de chacun des modes de commercialisation	Citez le ou les acheteurs principaux et identifiez les risques et opportunités pour chacun Si vous présentez l'option circuit-court, le sujet sera étudié plus en profondeur dans ce module	10
Ca8.2 Définir des hypothèses de prix en s'appuyant sur les modes de commercialisation	Sait où trouver des informations pour construire ses hypothèse de prix	Sur la/les production(s) principale(s), citez les niveaux de prix et argumentez les fluctuations possibles (citez votre source d'information pour construire vos hypothèses)	
	Identifie les fluctuations de prix possibles		
	Prend en compte ces informations dans la définition d'un prix réaliste		

Ca6.1 - Définir les éléments constitutifs de l'EBE	Décrit le mode de calcul de l'EBE	Présenter le mode de calcul de l'EBE	16
	Explique l'utilité de cet indicateur	Présenter l'utilisation de cet indicateur dans le cadre de votre projet	
Ca6.2 - Caractériser les indicateurs de gestion technico-économiques et financiers	Présente au moins 3 des 7 indicateurs suivants : - Annuité/EBE - Revenu disponible - Taux d'endettement - Marge de sécurité - Fonds de roulement - EBE/produit - Prix d'équilibre Décrit leur mode de calcul	Présenter au moins 3 indicateurs dont le revenu disponible	
Ca6.3 - Positionner les indicateurs de gestion technico-économique par rapport à des références technico-économiques	Identifie les niveaux minimum et maximum des indicateurs. Sait où trouver des références technico-économiques	Présenter ces indicateurs au regard de références technico-économiques s'il y en a(citer la source)	
Ca9.1 Evaluer la viabilité de son projet en mobilisant des indicateurs technico-économiques	Analyse les indicateurs technico-économiques	Présentez les indicateurs technico-économiques adaptés à votre projet (rentabilité - marge brute par production, prix d'équilibre...), les conditions de réussite	6
	Définit les conditions de réussite		
	Définit ses seuils de rentabilité, et ses prix d'équilibre		
Ca9.2 - Identifie les leviers d'amélioration de son revenu disponible	Identifie les leviers techniques, financiers et commerciaux d'amélioration de son revenu disponible	Identifiez les leviers d'amélioration du revenu	

Ca7.1 Identifier les besoins en investissement	Liste les différents postes d'investissement	Présenter les choix d'investissements principaux du projet et leur financement => postes d'investissement => chiffrage des investissements, => hiérarchisation des investissements (indispensables - nécessaires - optionnels)	6
	Sait comment évaluer les différents investissements		
	Identifie les investissements indispensables, nécessaires et optionnels.		
Ca7.2 Connaître les sources de financement mobilisables pour créer ou reprendre une entreprise agricole	Choisit les financements possibles par rapport au projet		
	Argumente ses choix		
Ca11.1 - Structurer une présentation de projet argumentée et valorisante	Présente son projet de manière synthétique dans le temps imparti	Le jury choisira de revenir sur un ou deux points, selon ce qui a été dit pendant l'oral.	4
	Argumente ses choix en matière de : <ul style="list-style-type: none"> - Localisation de l'exploitation - Modalité d'accès au foncier - Statut juridique, social et fiscal - Productions et principaux résultats techniques - Modes de commercialisation - Organisation du travail - Investissements et financements - Résultats économiques et marges de sécurité - Prise en compte des attentes sociétales 		
	Identifie les forces, faiblesses, opportunités et menaces liées à son projet de création reprise d'une entreprise agricole		

A6 - Activité optionnelle : S'associer pour créer ou reprendre une entreprise	C12 - Structurer un projet commun et les modalités de fonctionnement avec ses associés	Ca12.1 – Organiser le travail et les responsabilités techniques, managériales et administratives entre les associés	<p>Cite : - la répartition des tâches entre associés - la répartition des responsabilités entre associés</p>	Décrire la répartition des tâches et responsabilités entre associés.	5
			> la mise à jour du règlement intérieur	Présenter l'intérêt d'avoir et de mettre à jour un règlement intérieur	
			> identifie les modalités de remplacement en cas de congés ou arrêt maladie	Identifier les modalités de remplacement en cas de congés ou arrêt maladie	
		Ca12.2 - Formaliser les modalités de fonctionnement dans un règlement intérieur	<p>Citer les rubriques indispensables d'un règlement intérieur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répartition des résultats - Rémunération des associés - Organisation générale des tâches - Organisation de la communication - Congés, temps libre et temps de travail - Organisation en cas d'arrêt de travail 	Citer et détailler succinctement les éléments importants du règlement intérieur	
	C13 – Communiquer efficacement avec ses associés pour permettre une collaboration en respectant les personnalités de chacun	Ca13.1 – Maitriser les fondamentaux des techniques de communication	<p>Cite les clés d'une communication professionnelle fluide et claire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interprétation, - Précision du langage, - Reformulation, - Ecoute, - Formuler ce qui ne convient pas, - Partager des aspects positifs 	Citer des clés d'une communication professionnelle fluide et claire et justifier de sa pertinence	5
		Ca13.2 - Organiser la communication avec ses associés	<p>Explique l'organisation envisagée en citant les éléments clé suivant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la fréquence - le lieu - les thématiques traitées - la durée 	Citer les occasions prévues pour échanger avec les associés. Détailler les modalités.	

A7 - Activité optionnelle : Vendre ses produits en circuit-court	C 14 - Distinguer les aspects juridiques et réglementaires liés à la commercialisation en circuit-court pour les intégrer dans son projet de création ou reprise d'entreprise	Ca14.1 - Maitriser la réglementation de commercialisation en circuits court en lien avec le projet de reprise ou d'installation	Prend en compte la réglementation en matière : - sanitaire - de sécurité - de signalétique - de vente	Présenter les points majeurs des réglementations - sanitaire - de sécurité - de signalétique - de vente en lien avec le projet	4
		Ca14.2 - Maitriser le cadre juridique de son activité en circuit-court (statut juridique)	Cite les critères de choix d'un statut juridique pour l'activité de vente : - chiffre d'affaire - proportion d'achat/revente - type d'activité (produit ou service)	A partir de quelles valeurs seuils de chiffre d'affaire, proportion d'achat/revente, type d'activité (produit ou service) les entreprises agricoles doivent-elles faire évoluer leur statut juridique ?	
	C15 - Analyser une étude de marché en circuit-court pour valider la faisabilité d'un projet de reprise ou création d'entreprise	Ca15.1 - Identifier les circuits de commercialisation en lien avec son projet et le territoire	Connait les éléments constitutifs d'une étude de marché	Citer les éléments constitutifs d'une étude de marché	6
			Identifie des pistes de commercialisation	Identifier les débouchés de commercialisation en lien avec son projet et le territoire (vente sur les marchés, CHR, RHD, point de vente à la forme...)	
	Ca15.2 - Adapter son offre au marché et en tenant compte de la concurrence	En tenant compte de l'étude de marché le candidat : > Identifie sa zone de chalandise, ses clients	Positionner le projet par rapport aux données de clientèle et de la concurrence en termes de prix, et la gamme de produits selon la demande		
		> Identifie un positionnement tarifaire			
> Se positionne par rapport à la concurrence					
> Adapte son offre en tenant compte des données de clientèle et de concurrence					