



Description Formation « Spécialiste Agrobusiness / Chaîne de valeur et qualité »

Diplômes qualifiants	<p>Diplômes des filières universitaires: Agronomie, Biologie, Hydrobiologie marine et continentale, Sciences économiques, sciences de gestion, sciences commerciales, sciences financières et comptabilités, lettres et langues étrangères, Ingénierie des transports.</p> <p>Autres diplômés d'instituts : <i>Institut de Technologie - Université de Tlemcen</i> Licence professionnelle en « Industries Laitières » <i>Institut de Technologie – Université de Blida 1</i> Licence professionnelle en « Agro-alimentaire »</p> <p>Autres diplômés d'écoles supérieures : Agronomie Vétérinaire Biotechnologie Sciences de la Mer Statistique et Economie Appliquée Management Commerce Polytechnique Hydraulique Informatique Technologie École Supérieure des Sciences de l'Aliment et Industries Agroalimentaires, Alger (ESSAIA)</p>
Définition du métier	<p>L'agrobusiness est l'ensemble des activités et les transactions ayant un lien avec l'agriculture et l'agroalimentaire.</p> <p>Le spécialiste agrobusiness est un cadre junior ou intermédiaire qui pourrait évoluer en cadre supérieur selon son expérience terrain.</p> <p>Le cadre spécialiste agrobusiness est une personne ressource incontournable dans l'activité agrobusiness, puisque il est le catalyseur en amont et en aval de la chaîne de valeur.</p> <p>Il intervient pour optimiser les approvisionnements dans les meilleures conditions de délais, de qualité et de coûts. Plus encore, il est chargé de mettre à disposition des marchés les produits dans les meilleures conditions de la demande et de standards internationaux dans le cas de l'export.</p> <p>Enfin, le spécialiste agrobusiness est le point de départ de l'orientation dans la recherche et développement.</p> <p>L'entreprise a un intérêt indéniable d'investir dans ce type de cadre junior, puisque son interaction avec les différentes parties prenantes lui permet à moyen terme d'avoir une vue holistique du business et du secteur, ce qui peut donner un avantage certain à l'entreprise activant dans le domaine de l'agrobusiness.</p>

<p>Activités principales</p>	<p>Il est chargé de collecter et exploiter les informations liées à l'activité de l'entreprise activant dans le domaine de l'agrobusiness. Les informations à rechercher concernent plus particulièrement les aspects réglementaires, la mutation des marchés, les nouvelles pratiques du secteur et enfin l'évolution technologique.</p> <p>Le cadre spécialiste agrobusiness, s'occupe également du suivi et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, en passant par le conditionnement et enfin la mise en place sur les marchés dans les meilleures conditions de qualité.</p> <p>Il coordonne la mise en œuvre des outils pratiques de marketing, en direction des producteurs, les organisations de producteurs, les producteurs leader, les commerçants grossistes et autres acteurs de la chaîne de valeur.</p> <p>Le spécialiste agrobusiness, établit les critères de contractualisation (normes de qualité, termes contractuels, exigences contractuels, etc.) entre les producteurs, unités de transformation, les grossistes consolidateurs et les organisations de petits producteurs.</p> <p>Il est aussi chargé de concevoir, faire le suivi et la diffusion de tableau de bord de performance de la chaîne d'approvisionnement, les standards de qualité et le retour sur investissement.</p> <p>Enfin il est un coordinateur incontournable entre les parties prenantes que ce soit en interne ou avec l'externe.</p>
<p>Relations professionnelles les plus fréquentes et significatives</p>	<p>Le spécialiste agrobusiness travaille en général au niveau du siège de l'entreprise activant dans le domaine de l'agrobusiness, cependant sa présence régulière au niveau des unités de production, de conditionnement ou de centre logistique est indispensable.</p> <p>Pour pouvoir collecter les informations en relation avec l'activité, il est amené aussi à être présents au niveau des administrations publiques.</p> <p>Il est aussi appelé à nouer des liens forts en présentiel au niveau des universités et centres d'enseignement et formation professionnelle publics ou privés afin d'identifier les talents et les évolutions de la recherche et des pratiques scientifiques dans le domaine de l'agrobusiness.</p>
<p>Conditions d'exercice</p>	<p>Dans le cadre de ses activités, le spécialiste agrobusiness travaille sous la supervision du directeur général, directeur logistique, directeur qualité ou directeur commercial.</p> <p>Il est préférable pour un cadre junior de passer sous la supervision en alternance des différents départements faisant partie de la chaîne de valeur avant d'être fixé sous la supervision de préférence par priorité, sous le directeur logistique, directeur qualité, directeur commercial ou le directeur général.</p> <p>La nature des missions du spécialiste agrobusiness demande une présence sur terrain avec les différentes parties prenantes, ce qui demande de grandes qualités interpersonnelles et capacité d'adaptation pour rapprocher les positions divergentes des différents acteurs du domaine.</p>

Conditions d'accès	<p>Le métier de spécialiste agrobusiness, est difficilement accessible directement après l'obtention d'un diplôme universitaire, en effet une immersion en milieu professionnelle est indispensable pour appréhender les différentes facettes du poste.</p> <p>La présente formation de reconversion ambitionne de combler cet écart d'expérience professionnelle qui est souvent sous encadrement non structuré, par une combinaison de processus d'apprentissage ciblé lié à une immersion en milieu professionnelle conditionnée par un livrable sous forme de projet d'immersion professionnelle répondant à une problématique ponctuelle d'une entreprise activant dans le secteur de l'agrobusiness.</p> <p>Ce qui signifie que le participant diplômé universitaire à la formation doit être préalablement disposé à intégrer une entreprise pendant 4 mois en alternance pour pouvoir travailler et livrer son projet d'immersion professionnelle.</p> <p>Enfin, un taux de présence dans la formation doit dépasser les 90% pour pouvoir valider l'obtention du certificat de succès au métier de spécialiste agrobusiness.</p>
Passerelles et évolution vers d'autres métiers	<p>Le spécialiste agrobusiness peut évoluer par apprentissage progressif sur le tas et à partir de l'expérience acquise à travers les activités transverses réalisées, vers le métier de cadre supérieur qualité, cadre supérieur en logistique, cadre supérieur achats et approvisionnement et même entrepreneurs dans le domaine de l'agrobusiness.</p>
Evolution du métier	<p>L'évolution du métier spécialiste agrobusiness sur le plan global se concentre autour de l'exploitation des outils de technologie de l'information et de la communication, en parallèle de l'intérêt au développement durable et l'optimisation de l'exploitation des ressources en préservant les écosystèmes environnementaux et sociaux.</p> <p>En Algérie l'évolution immédiate tourne autour de l'alignement sur les standards internationaux de qualité, en vue d'activités d'exportation.</p> <p>L'évolution sera également à la recherche et développement dans le cadre de partenariat avec les centres de recherches nationaux et les universités.</p>

Référentiels compétences :

Référentiel compétences	Spécialiste Agrobusiness/ Chaîne de valeur et qualité
Savoir apprendre	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etre capable d'organiser son propre apprentissage ; ➤ Gérer son temps d'une manière efficace ; ➤ Résoudre des problèmes ; ➤ Etre prédisposé à acquérir, de traiter, d'évaluer et d'intégrer de nouvelles connaissances ; ➤ Appliquer les connaissances dans divers contextes de la vie privée et professionnelle.
Savoir	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître les différentes techniques et pratiques du conditionnement dans l'agroalimentaire ; ➤ S'approprier les normes de qualité dans le domaine de l'agroalimentaire et du conditionnement ; ➤ Maîtriser les phases clés de la chaîne logistique & approvisionnement ; ➤ Savoir comment construire un budget ; ➤ Connaître les différents principes d'élaboration et de suivi de tableau de bord ➤ Savoir appliquer un plan marketing et alimenter la stratégie commerciale en vue de l'exportation ; ➤ S'attribuer les principes de management transversal et vertical ; ➤ Maîtriser la gestion des stocks ; ➤ Connaître les risques itinérants aux activités dans l'agroalimentaire ; ➤ S'approprier les utilités de Microsoft office spécifiques aux objectifs de communication écrites, tâches administratives et présentation marketing ; ➤ Maîtriser les termes techniques spécifiques aux activités de l'agroalimentaire, en langues française et anglaise.
Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etablir des comparatifs entre différents types de conditionnements ; ➤ Réaliser un diagnostic qualité en ce qui concerne le processus de production, le produit en lui-même et le conditionnement, puis fournir des recommandations d'amélioration ; ➤ Mettre en place et évaluer les critères de performance de la chaîne logistique et approvisionnement ; ➤ Construire un budget ; ➤ Mettre en place des critères de performance d'un plan marketing ; ➤ Identifier et mesurer les risques des activités de toute la chaîne de valeurs ; ➤ Mettre en place des critères de mesure des différents niveaux de stocks et leurs implications sur la chaîne de valeurs ; ➤ Comprendre et expliquer les différents termes en langues française ou anglaise aux différentes parties prenantes ; ➤ Identifier et instaurer une relation de confiance entre les clients internes et externes.
Savoir-faire-faire	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etre une force de persuasion des fournisseurs pour un meilleur rendement au profit de toutes parties prenantes ; ➤ Faire adhérer les collaborateurs des autres départements à la politique qualité ; ➤ Encadrer ses équipes de subordonnées afin de fournir le travail en temps voulu en qualité optimum mais aussi à devenir force de proposition ; ➤ Mobiliser les différentes parties prenantes autour de problématiques ou de projets créateurs de valeurs à tous.

Compétences interpersonnelles	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacité à être assertif ➤ Capacité à s'auto évaluer continuellement ➤ Capacité de gestion du temps ➤ Capacité à apprendre ➤ Capacité de définir et d'expliquer clairement des idées et des faits sous la forme écrite ou orale. ➤ Capacité d'accepter les critiques. ➤ Capacité d'impliquer d'autres personnes dans le processus de prise de décision. ➤ Capacité de percevoir et réagir face aux besoins des autres. ➤ Capacité d'écouter activement les autres. ➤ Capacité de travailler avec d'autres individus. ➤ Capacité de comprendre les attitudes et les motivations des autres. ➤ Capacité de communiquer clairement et courageusement. ➤ Capacité de bâtir des relations de coopération. ➤ Capacité de comprendre les réactions des autres. ➤ Capacité de coordonner les activités des autres. ➤ Capacité d'harmoniser et rapprocher les idées des autres pour réduire les différences. ➤ Capacité de persuader les autres pour changer leurs idées ou leurs comportements. ➤ Travailler continuellement sa curiosité et créativité.
--	---

Programme de formation	Spécialiste Agrobusiness/ Chaîne de valeur et qualité
-------------------------------	--

Compétences	Objectifs	Critères de performance	Durée (Heure)
Module N°1 : Compétences interpersonnelles	<ul style="list-style-type: none"> - Apprendre à apprendre - Evaluer et améliorer ses compétences interpersonnelles - Apprendre à recevoir et utiliser positivement du feedback - S'habituer à faire des rétrospectives - S'inscrire dans un processus de développement personnel continue 	<ul style="list-style-type: none"> - Evolution des scores des questionnaires d'évaluation des compétences ci-dessous chaque mois. - Appréciation et évaluation des formateurs. - Appréciation et évaluation des mentors en entreprises. <p>Les critères d'évaluation des compétences sont suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aptitude à apprendre 2. Assertivité (communication interpersonnelle) 3. Feedback 4. Gestion du temps 5. Ecoute Active 6. Prise de décision 7. Créativité 8. Fixer des objectifs SMART 9. Rétrospective 10. Techniques de présentation 	à proposer par fournisseur

Module N°2 : Business model pour chaîne de valeur dans l'agrobusiness	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et intégrer les concepts de business model et chaîne de valeur - Maîtriser les outils d'analyse et de mesure de la valeur dans l'agrobusiness - Savoir cartographier les différents acteurs et relations d'affaires de la chaîne de valeur - Comprendre les modes de financement de la chaîne de valeur dans l'agrobusiness - Saisir la démarche qualité et certification - Maîtriser les outils d'évaluation de la chaîne de valeur et son impact sur les différents écosystèmes - S'imprégner du concept de développement durable de la chaîne de valeur - Etude de cas réel sur terrain 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les termes définissant le cadre de référence des concepts de business model et chaîne de valeur dans l'agrobusiness. - Identifier les différents centres de coûts et construire un budget en fonction d'un business model. - Elaborer une analyse de risques business. - Initier un contact et établir une relation professionnelle de confiance avec les différents acteurs de la chaîne de valeur. - Lire et comprendre un contrat régissant les relations d'affaires entre les différents acteurs de la chaîne de valeur. - Modéliser dans un document de veille en terme de données et analyse. - Elaborer et présenter différents supports et documents. - Maîtriser la démarche qualité et s'appropriier les différentes mises à jour. - Identifier un cadre de référence de développement durable adaptable. 	à proposer par fournisseur
--	--	---	----------------------------

		-Savoir utiliser les outils d'analyse du retour sur investissement et l'impact de chaîne de valeur sur les écosystèmes. - Rédaction de document synthétique de la chaîne de valeur du cas réel.	
--	--	--	--

Module N°3 : Chaîne d'approvisionnement et logistique	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre le système agro-alimentaire mondial - Comprendre la chaîne d'approvisionnement - Se familiariser avec les problèmes de performance dans la chaîne de production traditionnelle - Comprendre les principes de gestion de chaînes d'approvisionnement - Identifier les réseaux de chaînes de production alimentaire - Maîtriser la gestion de la chaîne d'approvisionnement et logistique - Assimiler l'activité logistique et point de découplage de la commande du client - Identifier les avantages réciproques de l'efficacité et de la réactivité dans les chaînes d'approvisionnement - Connaître et utiliser les leviers d'amélioration de la performance 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les termes définissant le cadre de référence des concepts de chaîne d'approvisionnement et logistique dans l'agrobusiness. - Elaborer et présenter différents supports et documents des plans et schémas d'approvisionnement et logistique. -Savoir utiliser les outils d'analyse du retour sur investissement et l'impact de chaîne d'approvisionnement et logistique. -Identifier les critères de performance et leviers capables d'augmenter la productivité et la compétitivité. - Gestion et planification de la chaîne d'approvisionnement, suivi des stocks, sélection et gestion des modes de transports, gestion de la distribution. - Rédaction de document synthétique de la chaîne d'approvisionnement et logistique du cas réel. 	à proposer par fournisseur
--	---	--	----------------------------

Module N°4 : Conditionnement et qualité	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les paramètres de périssabilité des aliments. - Assimiler les pratiques permettant d'augmenter la durée de vie de ses aliments. - Connaître les causes d'altération des aliments - Identifier les différentes techniques de conservation : froid, séchage, traitements thermiques et voie chimique. - Connaître les différentes techniques de conditionnement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Surveiller chaque étape de la production pour assurer la sécurité alimentaire. - Interpréter les analyses des matières premières, - Faire le suivi de la conformité des matières premières, - Suivre et veiller au respect des conditions d'hygiène, - Savoir lire un document assurance qualité. - S'assurer que les consignes qu'il donne soient réalisables. - Sensibiliser le personnel à la démarche qualité. - Contrôler l'application des cahiers des charges qualité et conditionnement. 	à proposer par fournisseur
--	--	---	----------------------------

	<ul style="list-style-type: none"> - Intégrer la demande du marché dans la démarche qualité aux normes en vigueur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Etudier le résultat de son travail et l'efficacité de ses méthodes. - Demandez des analyses des produits finis. - Fournir un avis sur la sécurité alimentaire du produit prêt à être consommé. 	
--	---	--	--

Module N°5 : Langues et communication professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la terminologie en langues française et anglaise et les principales spécificités techniques relatives aux produits agroalimentaires et de l'agrofourriture et les contraintes qui s'y rattachent. 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les termes définissant le cadre de référence des transactions internationales dans l'agrobusiness. 	à proposer par fournisseur
--	---	--	----------------------------

Module N°6 : Stage en entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Découvrir un environnement professionnel dans lequel la nutrition à sa place, - Observer et d'étudier des situations professionnelles concrètes, - Commencer à mettre en pratique des outils professionnels, enquête alimentaire, questionnaire de satisfaction, réunions d'infos... - Assurer la mise en place, l'organisation et/ou le suivi d'une thématique précisée au préalable par le stagiaire, en accord et sous le contrôle du maître de stage, - Mettre en place un projet ou des actions et d'en assurer leurs évaluations. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rédaction de document synthétique de la chaîne de valeur de l'entreprise. - Appréciation et évaluation des mentors en entreprises sur le comportement et le document de synthèse. 	Minimum 50% du volume horaire total
---	---	--	--