

BACHELOR AGROTECH MANAGER

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU 6 PAR L'ÉTAT "RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ"



3 ANS



INITIAL



**PARIS
TOULOUSE**



SEPTEMBRE



IHEDREA - SEULE ÉCOLE D'AGRO MANAGEMENT EN EUROPE

Depuis sa création en 1950, l'IHEDREA a toujours été une école unique et pluridisciplinaire dans l'univers agricole et agro-industriel. Seule école d'Agro Management en Europe, l'IHEDREA et ses équipes d'experts professionnels font éclore vos savoirs, savoir-faire et savoir-être, afin de vous accompagner dans la construction de votre carrière. Nos formations vous permettent ainsi l'acquisition d'une double compétence à la fois technique et managériale, très appréciée des recruteurs, garantissant une parfaite insertion professionnelle.

Notre pédagogie tournée vers les métiers d'avenir tient compte des grands enjeux de demain et vous forme au travers de parcours novateurs axés sur les tendances identifiées par nos experts (transition écologique, bioéconomie, biodiversité, agriculture durable, innovation numérique, digital, management, fiscalité, droit...).

Vous aurez également la possibilité de découvrir les réalités du terrain tout au long de votre parcours académique avec jusqu'à 32 mois passés en entreprise sur 5 années d'études. des partenariats historiques avec des entreprises et organisations de renom, et un réseau d'anciens qui sont des acteurs majeurs du développement territorial. Aujourd'hui, les entreprises reconnaissent que nos étudiants sont parfaitement formés, opérationnels, adaptables et très impliqués.

A l'IHEDREA, 100% des diplômés sont embauchés à la fin de leurs études.



LE PROGRAMME

Les mutations technologiques et les exigences des consommateurs révolutionnent complètement l'industrie agroalimentaire, la faisant évoluer vers l'industrie 4.0. La sécurité des approvisionnements, les circuits courts, les contraintes sanitaires et légales ont transformé la manière de produire et de distribuer les produits agroalimentaires.

Prêt à affronter les défis de demain, le monde de l'agro management prévoit de changer de manière radicale, dans les années à venir, sa stratégie organisationnelle et ses processus de production afin de les optimiser.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire, planifier, piloter et finaliser un projet
- Analyser son marché
- Assurer une veille concurrentielle
- Impliquer, motiver et fédérer les équipes
- Définir et déployer une stratégie

LES COURS

BLOC 1 - GÉRER ET MANAGER DES PROJETS

- Initialiser l'ouvrage en identifiant les besoins du donneur d'ordre et en validant avec lui l'intérêt du projet et l'enveloppe budgétaire associée
- Définir les objectifs du projet selon le but fixé par le donneur d'ordre
- Étudier la faisabilité et l'opportunité du projet en prenant en compte les dimensions techniques et économiques (humaines, matériels, temps, financières, parties prenantes)
- Constituer l'équipe projet en tenant compte des ressources et des contraintes de l'entreprise
- Rédiger le cahier des charges en identifiant les livrables et les résultats attendus
- Identifier les risques du projet et leurs conséquences en utilisant une matrice d'analyse des risques
- Définir les tâches et leur enchaînement en les découpant en sous-ensembles d'activités, en s'appuyant sur le ou les outil(s) d'ordonnancement
- En s'appuyant sur les jalons préalablement définis dans le cahier des charges, identifier les avancées ou retards et apporter les actions correctrices nécessaires

- Elaborer le budget global en tenant compte des ressources humaines et matérielles, et s'assurer de son adéquation avec l'enveloppe budgétaire
- Animer l'équipe projet, suivre et contrôler l'avancement du projet en s'assurant du suivi des indicateurs de performance et des bilans d'étapes
- Mettre en place une gestion et un accompagnement sur la conduite du changement
- Communiquer les principaux indicateurs de performance aux différentes instances (comité de pilotage, comité de direction et/ou donneur d'ordre) jusqu'à la validation du projet
- Capitaliser sur le retour d'expérience de chaque membre de l'équipe durant le projet et lors de la réunion de clôture

BLOC 2 - CRÉER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ

- Animer un groupe de personnes pour interagir autour de l'idée en utilisant les techniques de créativité afin d'imaginer des réponses innovantes et sans parti pris à des problématiques existantes
- Construire son modèle économique en réalisant une étude du marché visé et une analyse de la concurrence, et en définissant l'offre de produits et/ou de services ainsi que son positionnement marketing tout en s'assurant de la cohésion du marketing mix
- Créer et mettre en place le plan d'action commercial en décrivant les étapes du parcours client et en identifiant les indicateurs de suivi de l'activité commerciale
- Etablir le plan financier en réalisant le bilan prévisionnel, le compte de résultat et le plan de trésorerie sur 3 années
- Identifier les financeurs potentiels afin de présenter le projet et convaincre les financeurs ou dirigeants (DAF, comité de direction, banques, love money, « crowdfunding », « business angels », capital-risqueurs, etc.) en adaptant la présentation au public et selon les étapes d'avancement du projet
- Négocier un financement, une aide ou un prêt au meilleur taux en tenant compte des offres du marché
- Identifier la forme juridique adaptée à l'activité
- Sélectionner une protection sociale et juridique du dirigeant en choisissant les organismes affiliés à l'activité
- S'assurer de la protection de la marque et du concept (France et international)



BLOC 3 - DÉVELOPPER ET PILOTER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ

- Saisir les opportunités du marché en mettant en place une veille
- Définir et positionner l'offre en fonction d'une cible, du marché et des concurrents
- Définir et mettre en place le marketing mix (politique produit, prix, distribution, communication) en tenant compte des éléments du marché et en identifiant les leviers d'acquisition de la cible, dans le respect de la stratégie marketing de l'entreprise
- Assurer le suivi de l'activité (suivi des indicateurs, analyse des résultats et rédaction de rapports de synthèse) en émettant des préconisations d'actions correctives
- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs en tenant compte des indicateurs du marché et de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Définir les actions à mettre en oeuvre et les ressources allouées (humaines, financières) en fonction des étapes du parcours client (détection-captation, qualification, conversion et fidélisation) et en tenant compte du mode de distribution
- Mettre en place les actions correctives en analysant les indicateurs de performance tout en assurant un suivi d'activité régulier auprès de la direction

BLOC 4 - MANAGER LES COLLABORATEURS INDIVIDUELLEMENT OU EN ÉQUIPE

- Se positionner comme manager en identifiant les valeurs de l'entreprise à partager et en étant impliqué dans l'action
- Identifier son style de management et l'adapter en fonction des situations rencontrées
- Stimuler l'esprit d'équipe et la confiance des collaborateurs en s'appuyant sur différents leviers (la rémunération, l'adhésion à la mission et aux objectifs, le contexte de travail et l'autonomie)
- Manager une ou des équipe(s) à distance en définissant les règles et conditions du télétravail, en mettant en place les outils collaboratifs tout en accompagnant les collaborateurs
- Identifier et évaluer les besoins en recrutement et compétences de son activité en prenant en compte les perspectives de développement de l'activité et de la mobilité interne ou externe des membres de l'équipe
- Mettre en place une procédure idoine pour sélectionner son ou ses futurs collaborateur(s)
- Intégrer un nouveau collaborateur en mettant en place un parcours d'intégration
- Définir les modalités d'actualisation et de développement des compétences individuelles et collectives de la ou des équipe(s)
- Gérer et résoudre les conflits individuels, collectifs ou organisationnels en identifiant ses causes réelles et en déployant les techniques de gestion des conflits
- Développer et mettre en oeuvre son plan d'action de progrès par rapport aux situations conflictuelles rencontrées

LES TEMPS FORTS

- Visite du Marché d'Intérêt National (M.I.N) de Rungis ou de Toulouse et rencontres avec les principaux acteurs de la filière
- Visite d'une usine agro-industrielle 4.0
- Visites d'institutions réglementant les marchés
- Visite de l'Assemblée Nationale et du Tribunal de Grande Instance
- Participation à des challenges associatifs (Les Agriculteurs ont du Cœur)
- Présence au Salon de l'Agriculture

LES + DE L'IHEDREA

- Une pédagogie articulée autour d'un programme exigeant dispensé par des professionnels de l'environnement agroalimentaire
- Des travaux de groupes autour de cas concrets
- Des interventions ponctuelles d'acteurs majeurs du secteur (conférences)
- Des matières fondamentales : marketing agroalimentaire, connaissance des gammes produits, développement commercial agro, transformation alimentaire, business plan, les NTIC au service de la filière agro...
- Mémoire d'entreprise

VOTRE CARRIÈRE

Responsable des achats secteur agroalimentaire

Responsable d'agence

Chef de projet

Responsable du développement

Responsable commercial

Chargé de clientèle

Conducteur de ligne de production alimentaire

Responsable marketing / communication

L'IHEDREA C'EST



- LA SEULE ÉCOLE D'AGRO MANAGEMENT EN EUROPE
- + DE 70 ANS D'EXPÉRIENCE
- UN CLASSEMENT DANS LE TOP 50 MONDIAL DES MEILLEURS MASTERS AGRI-AGRO
- 100% DES DIPLÔMÉS EMBAUCHÉS À LA SORTIE DE LEURS ÉTUDES
- L'ACQUISITION D'UNE DOUBLE COMPÉTENCE À LA FOIS TECHNIQUE ET MANAGÉRIALE

TÉMOIGNAGES

THIBAUT L.F.

Je suis arrivé à l'IHEDREA pour élargir mes compétences (en gestion, commerce et marketing) et mieux maîtriser les aspects internationaux et géopolitiques de l'agriculture et l'agroalimentaire via le MSc. Je suis satisfait de ce passage dans l'école, cela m'a aidé à remplir les objectifs que je m'étais fixés. Cette année passée à étudier au cœur de La Défense a été pour moi synonyme de nombreuses rencontres et création de liens : des professionnels passionnants et passionnés qui nous transmettent leur savoir et leurs riches expériences mais aussi des étudiants venant de divers horizons avec lesquels j'ai eu plaisir à partager des moments conviviaux.

SAMAH J

PROMOTION 2020

Après un bac scientifique, j'ai intégré l'IHEDREA en première année étant attirée par le côté pluridisciplinaire de la formation notamment pour la partie conséquente sur le droit. J'apprécie les cours dispensés par des intervenants professionnels de qualité et à l'écoute des étudiants. dans le cadre du parcours d'excellence, j'ai eu l'opportunité de faire des stages en France et à l'étranger qui m'ont permis de m'éclairer sur mon projet professionnel.