



**GUIDE DES
MÉTIERS**

EDITO

Depuis sa création en 1950, l'IHEDREA a toujours incarné une école singulière et multidisciplinaire au sein du domaine agricole et agro-industriel. En tant que seule école de l'Agri et de l'Agro Management en Europe, l'IHEDREA, accompagnée par des équipes d'experts professionnels, forge vos connaissances, compétences et qualités personnelles pour vous guider dans la construction de votre parcours professionnel.

L'IHEDREA assure votre employabilité en vous offrant l'opportunité de découvrir la réalité du terrain tout au long de votre cursus académique, avec jusqu'à 32 mois d'expérience en entreprise sur une période de 5 années d'études.

Bénéficiant de partenariats historiques avec des entreprises et des organisations de renom telles que la FNSEA, Groupama, METRO, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, CIC, SAFER, CER France, CDER, AS Centres de Gestion, Chambres d'Agricultures, La Coopération Agricole, l'IHEDREA offre un réseau solide et un accompagnement de qualité. L'engagement professionnel est un trait distinctif, avec 92% des diplômés qui sont embauchés à la fin de leurs études, occupant des postes à responsabilités et bénéficiant de rémunérations très attractives.

Le réseau d'anciens, historiquement influent et fortement impliqué sur l'évolution de l'école, joue un rôle clé dans le développement territorial.

Les entreprises reconnaissent aujourd'hui que nos étudiants sont parfaitement formés, opérationnels, adaptables et particulièrement impliqués.

À travers l'IHEDREA, vous serez prêts à relever les défis majeurs du monde agricole et agro-industriel de demain. Pour la famille IHEDREA, l'avenir suscite enthousiasme, séduction et rêves.

PANORAMA

ANNÉES

1

2

3

4

5

		1	2	3	4	5
1 ^{er} CYCLE	BBA AGRI ET AGRO MANAGER¹ Titre RNCP 38609 ¹ - Paris, Toulouse, Rennes & Châlons-En-Champagne	BBA 1 Initial à Paris	BBA 2 Initial à Paris	BBA 3 Initial ou Alternance	BBA 4 Initial ou Alternance	
2 ND CYCLE	MSc MANAGEMENT ET EXPERTISE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE² Titre RNCP 37824 ² - Paris, Rennes & Toulouse				MSC 1 Initial ou Alternance	MSC 2 Initial ou Alternance
	MSc MANAGEMENT ET EXPERTISE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE - PARCOURS BANQUE-ASSURANCE³ Titre RNCP 37824 - Paris				MSC 1 Initial ou Alternance	MSC 2 Initial ou Alternance
	MSc STRATÉGIE ET MARKETING AGROALIMENTAIRE⁴ Titre RNCP 36519 ⁴ - Paris & Toulouse				MSC 1 Initial ou Alternance	MSC 2 Initial ou Alternance
	MASTER 2 DROIT DU PATRIMOINE - OPTION EXPERTISE FONCIÈRE (EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ D'AMIENS) Titre RNCP 38196 - Paris					MASTER 2 Initial ou Alternance

¹Certification professionnelle répertoriée par France Compétences sous l'intitulé «Conseiller en droit rural et économie agricole».

²Certification professionnelle répertoriée par France Compétences sous l'intitulé «Expert-conseil en stratégie des filières agricoles et agroalimentaires».

³Formation en partenariat avec le Crédit Agricole et le CFA DIFCAM, réalisée obligatoirement sur 2 années.

⁴Certification professionnelle répertoriée par France Compétences sous l'intitulé «Manager de la stratégie marketing omnicanale».

LES DISPOSITIFS DE FORMATION POSSIBLES

- Formation initiale
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue
- Formation professionnelle (VAE - CPF...)

INDEX DES METIERS

JURIDIQUE & FONCIER 5

Juriste en droit rural	6
Expert foncier	7
Administrateur de biens	8
Expert forestier	9
Collaborateur de notaire	10
Conseiller en stratégie foncière rurale	11

BANQUE & ASSURANCE 12

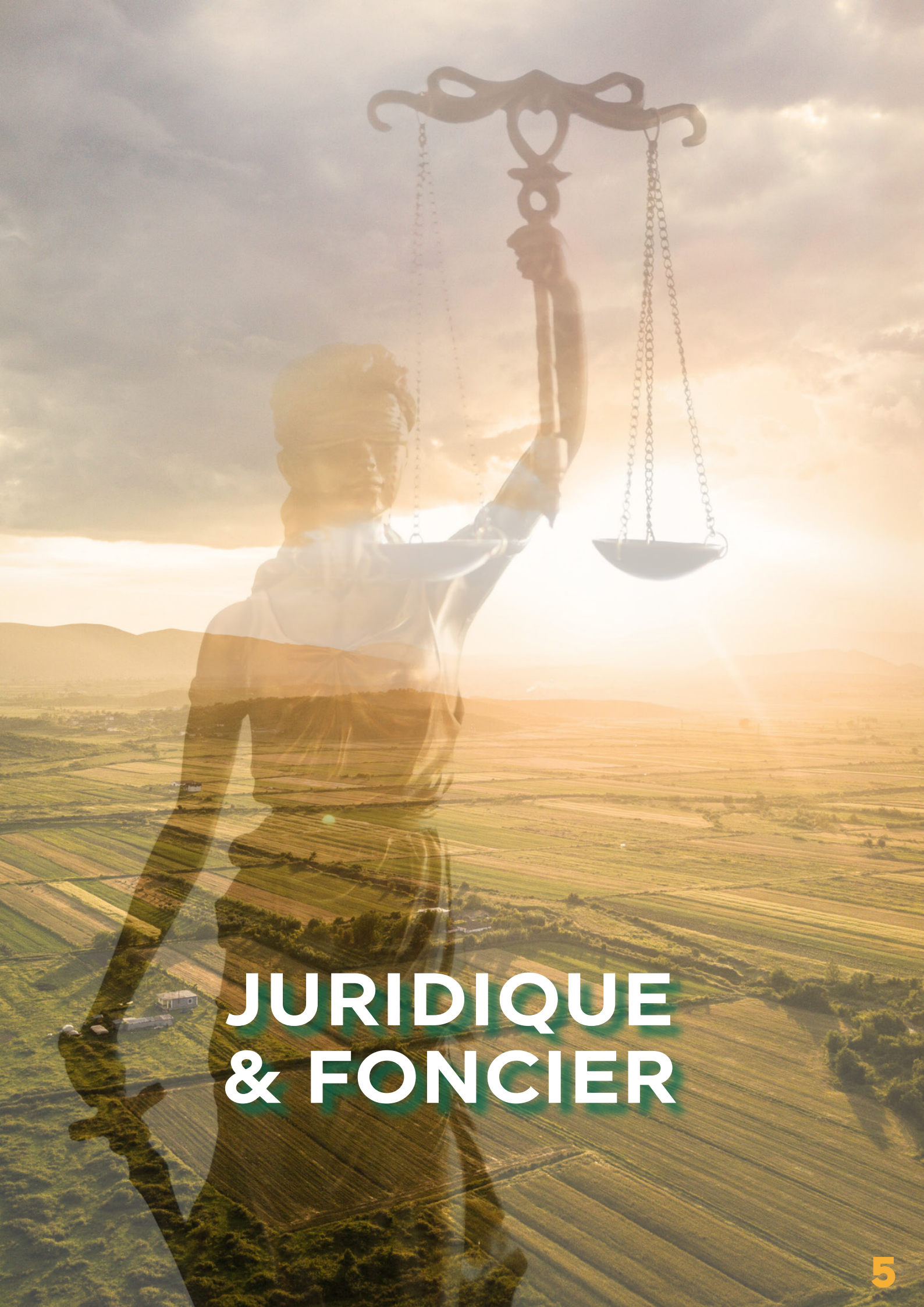
Conseiller bancaire pro agri	13
Souscripteur en assurances agricoles	14
Conseiller risque assurances agricoles	15

CONSEIL & GESTION 16

Conseiller agricole	17
Conseiller gestion entreprise agricole	18
Conseiller en création d'entreprise agricole	19
Conseiller en aménagement du territoire rural	20

MANAGEMENT & COMMERCE 21

Chef d'entreprise agricole	22
Responsable commercial en agrofourniture ou distribution agricole	23
Responsable achat / vente en coopérative ou négoce agricole	23



JURIDIQUE & FONCIER

JURISTE EN DROIT RURAL

MISSIONS PRINCIPALES

Conseiller et accompagner

Informier et conseiller :

- Les chefs d'exploitations agricoles
- Les organisations professionnelles agricoles

Rédiger

Rédaction des actes juridiques des sociétés agricoles :

- Statuts
- PV
- AG
- Cessions de parts
- Contrats
- Baux

Collaborer

Collaboration avec :

- Avocats
- Experts comptables

S'informer

Veille :

- Législative
- Réglementaire
- De la jurisprudence

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Maitrise du droit rural, fiscal, du travail, droit des sociétés

Capacités relationnelles et rédactionnelles

Sens de l'écoute et de l'analyse

Organisation, rigueur et curiosité

RÉMUNÉRATION

Entre 30K€ et 40K€ en début de carrière

EXPERT FONCIER

MISSIONS PRINCIPALES

L'expert foncier et agricole est un professionnel qui réalise des missions d'expertise en matière foncière et agricole portant sur des biens meubles et immeubles.

Evaluer

- Estimation immobilière et rurale
- Estimation de l'exploitation agricole
- Estimation des dommages

Conseiller

- Rédaction d'actes et conseils juridiques

Expertise

- Aménagement du territoires et gestion durable de l'environnement
- Agriculture-production animales ou végétales

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissances juridiques
Gestion de patrimoines
Compétences techniques
Compétences relationnelles

RÉMUNÉRATION

Entre 35K€ et 50K€ en fonction de l'expérience

ADMINISTRATEUR DE BIENS

MISSIONS PRINCIPALES

- Gestion et optimisation du patrimoine immobilier agricole.
- Conseil aux propriétaires sur les meilleures stratégies de gestion locative.
- Veille juridique et réglementaire liée à la gestion de biens agricoles.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissance approfondie du marché immobilier rural.
Compétences en gestion et en droit de l'immobilier.
Sens de l'organisation et du détail.

RÉMUNÉRATION

Entre 30K€ et 45K€, variant selon l'ampleur du portefeuille géré.

EXPERT FORESTIER

MISSIONS PRINCIPALES

L'expert forestier joue un rôle crucial dans la gestion durable des forêts. Il est responsable de l'évaluation des terrains forestiers, de la planification de l'exploitation et de la conservation des forêts, ainsi que du conseil en matière de gestion forestière. Ses missions englobent :

- **Évaluation et Gestion** : Estimation de la valeur des terrains et des ressources forestières, planification de l'utilisation des terres et des ressources.
- **Conseil** : Fournir des conseils stratégiques aux propriétaires forestiers, aux entreprises et aux organismes gouvernementaux sur la gestion durable des forêts.
- **Conservation** : Planifier et mettre en œuvre des stratégies pour la conservation de la biodiversité et la protection de l'environnement.
- **Développement** : Promouvoir le développement durable à travers la gestion forestière, en prenant en compte les aspects économiques, écologiques et sociaux.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissances approfondies en foresterie : Maîtrise des principes de gestion forestière, de la législation environnementale et des méthodes d'évaluation des forêts.

Compétences en gestion de projet : Capacité à planifier, organiser et superviser des projets de gestion forestière, y compris la conservation et la reforestation.

Sens de l'écologie : Engagement envers la préservation de l'environnement et la biodiversité.

Aptitudes relationnelles et de communication : Capacité à communiquer efficacement avec les parties prenantes, à négocier et à résoudre les conflits.

Analyse et prise de décision : Aptitude à analyser les données et les tendances environnementales pour prendre des décisions éclairées.

RÉMUNÉRATION

La rémunération varie en fonction de l'expérience, des qualifications et du secteur d'emploi. Elle se situe généralement entre 35K€ et 55K€.

COLLABORATEUR DE NOTAIRE

MISSIONS PRINCIPALES

Le collaborateur de notaire assiste le notaire dans ses fonctions juridiques et administratives. Il joue un rôle essentiel dans la préparation et le suivi des dossiers, la rédaction d'actes et le conseil aux clients. Ses missions incluent :

- **Rédaction d'actes** : Préparation des contrats de mariage, donations, testaments, ventes immobilières, etc.
- **Gestion de dossiers** : Suivi administratif des dossiers, de la prise de rendez-vous à l'archivage.
- **Conseil** : Assurer une première ligne de conseil juridique aux clients sur des questions de droit civil, immobilier, familial, etc.
- **Veille juridique** : Maintien à jour des connaissances législatives et réglementaires.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissances juridiques : Bonne maîtrise du droit dans les domaines d'intervention du notaire.

Rigueur et précision : Capacité à traiter les informations avec exactitude et attention au détail.

Compétences relationnelles : Aisance dans le contact avec les clients, capacité à expliquer des concepts juridiques complexes de manière compréhensible.

Organisation : Gestion efficace des priorités et respect des délais.

RÉMUNÉRATION

Le salaire varie selon l'expérience et la taille de l'étude notariale. Pour un débutant, la rémunération se situe généralement entre 25K€ et 35K€ annuellement.

CONSEILLER EN STRATÉGIE FONCIÈRE RURALE

MISSIONS PRINCIPALES

- Accompagner les exploitants agricoles et les investisseurs dans la définition de stratégies foncières.
- Analyser les opportunités foncières pour le développement agricole et rural.
- Conseiller sur les aspects réglementaires et environnementaux.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Expertise en aménagement du territoire et en droit foncier rural.

Capacité à mener des analyses complexes et à proposer des solutions stratégiques.

Excellentes compétences en communication et en négociation.

RÉMUNÉRATION

Entre 35K€ et 50K€, en fonction de l'expertise et du secteur géographique.

A man with short brown hair and a light beard, wearing a grey blazer over a white shirt, is smiling and holding a tablet. The background is a blurred office interior with large windows. Overlaid on the image is a semi-transparent aerial view of a rural landscape with fields, a river, and a small farm.

BANQUE & ASSURANCE

CONSEILLER BANCAIRE PRO AGRI

MISSIONS PRINCIPALES

Le chargé d'affaires agricoles est responsable du développement d'un portefeuille de clients responsables d'exploitations agricoles.

Gestion

Etude des dossiers de crédit

- Evaluation des risques
- Gestion de trésorerie
- Gestion du patrimoine

Conseil

- Placement
- Investissement

Commercial

- Prospecter et fidéliser un portefeuille client
- Proposer la gamme de produits et de services en bancassurance

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissance en gestion et en droit
Sens commercial et de la négociation
Maîtrise des risques, rigueur
Aisance relationnelle et organisation
Capacité d'analyse et d'adaptation

RÉMUNÉRATION

Entre 30K€ et 45K€

SOUSCRIPTEUR EN ASSURANCES AGRICOLES

MISSIONS PRINCIPALES

- Évaluer les risques agricoles pour établir les polices d'assurance.
- Concevoir des produits d'assurance adaptés aux besoins spécifiques du secteur agricole.
- Gérer les sinistres en collaborant étroitement avec les experts en assurance.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissance approfondie du secteur agricole et des risques associés.
Capacité à analyser et évaluer des risques complexes.
Aisance dans la négociation et la relation client.

RÉMUNÉRATION

Entre 35K€ et 55K€ en fonction de l'expérience et de la spécialisation.

CONSEILLER RISQUE ASSURANCE AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

Le conseiller en risque assurance agricole évalue les risques liés aux activités agricoles pour proposer des solutions d'assurance adaptées. Ses responsabilités comprennent :

- **Évaluation des risques** : Analyser les risques spécifiques aux exploitations agricoles, incluant les risques climatiques, sanitaires et économiques.
- **Conseil personnalisé** : Recommander des polices d'assurance adaptées aux besoins spécifiques de chaque exploitation.
- **Suivi client** : Accompagner les clients dans la gestion de leurs risques et le traitement de leurs sinistres.
- **Développement de produits** : Contribuer à l'élaboration de nouveaux produits d'assurance répondant aux évolutions du secteur agricole.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Expertise en assurance et en agriculture : Compréhension approfondie des enjeux et des risques du secteur agricole.

Capacités d'analyse et de synthèse : Évaluer les informations complexes pour concevoir des solutions d'assurance sur mesure.

Relation client : Excellentes compétences en communication et en service client pour établir une relation de confiance.

Innovation : Capacité à innover et à s'adapter aux changements du marché et aux besoins des clients.

RÉMUNÉRATION

La rémunération est généralement comprise entre 30K€ et 50K€ par an, variant en fonction de l'expérience, des qualifications et de l'entreprise.



CONSEIL & GESTION

CONSEILLER AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

Conseiller et accompagner

- Accompagne l'exploitant dans la conduite de son exploitation
- Analyse du fonctionnement globale de l'exploitation
- Diagnostic de l'état des ressources de l'entreprise
- Préconisation de projet d'amélioration

Expertise technique

- Assister l'agriculteur dans la maîtrise d'une production, d'une activité, d'une diversification

Former, informer, analyser

- Assurer une veille technologique
- Animer des réunions
- Organiser des actions de formation
- Analyse des marchés

Développer

- Favoriser le développement local
- Accompagner les nouveaux projets agricoles individuels ou collectifs

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Bonne connaissance du milieu agricole

Connaissances juridiques, fiscales et environnementales

Compétences relationnelles

Pédagogie

Capacités d'écoute et d'analyse

RÉMUNÉRATION

35K€ à 45K€

CONSEILLER EN GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

Le conseiller en gestion d'entreprise agricole accompagne les agriculteurs et les exploitants agricoles dans la gestion quotidienne et stratégique de leur entreprise. Ses principales missions incluent :

- **Diagnostic et Conseil** : Analyse de la situation financière et opérationnelle des exploitations agricoles pour identifier les points d'amélioration et proposer des solutions adaptées.
- **Planification financière** : Aide à l'élaboration de plans financiers, de budgets prévisionnels et à la gestion des investissements et financements.
- **Optimisation des ressources** : Conseils sur la gestion des ressources humaines, matérielles et financières de l'exploitation.
- **Formation et Information** : Organisation de sessions de formation, diffusion d'informations sur les nouvelles réglementations et pratiques agricoles

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Expertise en gestion d'entreprise : Connaissance approfondie des principes de gestion financière, administrative et opérationnelle spécifiques au secteur agricole.

Capacités d'analyse et de conseil : Aptitude à analyser des situations complexes et à fournir des conseils stratégiques.

Communication et pédagogie : Capacité à transmettre des connaissances de manière claire et à adapter son discours au public cible.

Sens de l'innovation : Encouragement à l'adoption de pratiques agricoles innovantes et durables.

RÉMUNÉRATION

Entre 35K€ et 45K€

CONSEILLER EN CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

Le conseiller en création d'entreprise agricole guide et soutient les entrepreneurs dans le processus de création et de développement de nouvelles entreprises dans le secteur agricole. Ses missions comprennent :

- **Accompagnement personnalisé** : Suivi individuel des porteurs de projets agricoles, de l'idée initiale jusqu'à la concrétisation de l'entreprise.
- **Élaboration de business plans** : Aide à la rédaction de plans d'affaires solides, incluant études de marché, prévisions financières et stratégies de développement.
- **Recherche de financements** : Assistance dans la recherche de financements et subventions adaptés au démarrage et au développement de l'entreprise agricole.
- **Formalités administratives** : Conseils et assistance dans les démarches administratives et légales liées à la création d'entreprise.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissances en entrepreneuriat agricole : Expertise dans les spécificités du secteur agricole et dans les démarches de création d'entreprise.

Aptitudes en gestion de projet : Capacité à gérer plusieurs projets simultanément, à planifier et à prioriser.

Compétences relationnelles et réseau : Habilité à créer et entretenir un réseau de partenaires et de contacts utiles pour les entrepreneurs.

Innovation et créativité : Encouragement à la créativité et à l'innovation dans les projets agricoles.

RÉMUNÉRATION

La rémunération varie de 35K€ à 45K€ par an, selon l'expérience et l'employeur.

CONSEILLER EN AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE RURAL

MISSIONS PRINCIPALES

Le conseiller en aménagement du territoire rural œuvre pour le développement et la planification durable des espaces ruraux. Il contribue à :

- **Diagnostic territorial** : Évaluation des caractéristiques, ressources et besoins des territoires ruraux.
- **Planification de projets** : Conception et suivi de projets d'aménagement visant à valoriser les territoires, tout en respectant l'équilibre écologique et les besoins des communautés.
- **Conseil aux collectivités** : Accompagnement des collectivités locales dans la définition de leurs stratégies de développement rural.
- **Promotion du développement durable** : Intégration des principes de développement durable dans les projets d'aménagement et sensibilisation des acteurs locaux à ces enjeux.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Connaissances en aménagement territorial : Maîtrise des techniques d'aménagement et de la réglementation en vigueur.

Compétences en gestion de projet : Aptitude à concevoir, planifier et gérer des projets complexes.

Sensibilité environnementale : Engagement en faveur du développement durable et de la conservation des espaces naturels.

Capacité de collaboration : Faculté à travailler avec une variété d'acteurs (collectivités, agriculteurs, entreprises).

RÉMUNÉRATION

Le salaire annuel se situe entre 35K€ et 45K€ en fonction de l'expérience et de l'entreprise



**MANAGEMENT
& COMMERCE**

CHEF D'EXPLOITATION AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

Gestion & juridique

- Appliquer la réglementation en vigueur
- Gestion comptable et administrative de l'entreprise
- Gérer les investissements et les fonds pour assurer le développement des activités
- Gérer les relations avec les collectivités et les partenaires

Expertise technique

- Maître en œuvre des techniques de productions agricoles

Commercial

- Organiser les activités commerciales
- Assurer la promotion des produits agricoles
- Gérer les stocks et les commandes des produits agricoles

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Aptitudes techniques

Capacités de gestion

Sens du commerce

Gout pour le travail au grand air

RÉMUNÉRATION

Entre 25K€ et 40K€

RESPONSABLE COMMERCIAL EN AGROFOURNITURE OU DISTRIBUTION AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale pour développer le portefeuille clients.
- Identifier les opportunités de marché et développer les partenariats stratégiques.
- Superviser l'équipe de vente et les actions de promotion des produits.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Excellente connaissance du marché de l'agrofourniture ou de la distribution agricole.
Fortes compétences en management et en stratégie commerciale.
Capacité à innover et à s'adapter à un marché en constante évolution.

RÉMUNÉRATION

Entre 40K€ et 60K€, variable selon les résultats commerciaux.

RESPONSABLE ACHAT / VENTE EN COOPÉRATIVE OU SOCIÉTÉ DE NÉGOCE AGRICOLE

MISSIONS PRINCIPALES

- Négocier les achats de produits agricoles ou d'intrants pour la coopérative ou la société de négoce.
- Développer et entretenir des relations avec les fournisseurs et clients.
- Suivre les tendances du marché pour optimiser les stratégies d'achat et de vente.

SAVOIR ÊTRE & SAVOIR FAIRE

Négociation et sens des affaires aiguisés.
Excellente connaissance de la chaîne de valeur agricole.
Capacité d'analyse et de décision rapide.

RÉMUNÉRATION

Entre 35K€ et 50K€ selon l'expérience et la performance.



CAMPUS DE PARIS

20 bis, Jardins Boieldieu
92071 LA DÉFENSE CEDEX
contact.paris@ihedrea.fr
Tél. : 01 41 06 62 22

CAMPUS DE TOULOUSE

11 rue de la Tuilerie
31130 BALMA
contact.toulouse@ihedrea.fr
Tél. : 06 77 71 32 92

CAMPUS The Land RENNES

39 Rue Fernand Robert - CS 84233
35000 RENNES
ihedrea@the-land.bzh
Tél. : 02 99 59 34 94

POUR PLUS D'INFORMATIONS



COMPÉTENCES & DÉVELOPPEMENT

Réseau d'écoles et de centres de formation

Au sein du réseau Compétences et Développement, une école peut en cacher une autre.
Autant d'opportunités pour construire et enrichir en permanence votre parcours de formation.

14 grandes écoles et Centres de Formation d'Apprentis | 16 000 apprenants | 18 bureaux à l'international | Plus de 30 campus en France



www.compétences-developpement.com