



TECHNICO-COMMERCIAL **FRUITS ET LEGUMES**

Titre certifié Niveau III – code NSF 211 w
Arrêté publié au Journal Officiel du 10/08/2011

Parcours individualisé
1 200 HEURES A PARTIR DU 17 JANVIER 2012



L'initiative et le contrôle de cette formation sont à mettre au crédit de La Région Languedoc-Roussillon. La Région Languedoc-Roussillon accorde à l'organisme *Institut Méditerranéen des Fruits et Légumes*, un financement de 60 804,00 € pour la mise en œuvre de l'action de formation « *Technico commercial fruits et légumes* »



L'Institut Méditerranéen des Fruits et Légumes

a été créé en 1961 par les représentants de la filière fruits et légumes pour former les professionnels tant dans les activités de négoce que dans les activités liées à la production et au conditionnement.

Association à but non lucratif (statut loi 1901), l'Institut est aujourd'hui l'organisme de formation spécialisé de la filière fruits et légumes régionale.

Situé en centre ville de Perpignan, l'IMFL dispose d'équipements modernisés en permanence grâce au soutien des entreprises de la filière et destinés à assurer l'insertion professionnelle durable de ses stagiaires par le recours à une pédagogie personnalisée (salle multimédia, salle informatique et internet en accès libre...).

Consulté en tant qu'expert par la profession, il intervient aussi sur l'ensemble du territoire national, en particulier en matière de recrutement ou de gestion des ressources humaines.

Cette approche de l'entreprise, le réseau actif de plus de six cent cinquante diplômés et le maintien de relations permanentes à tous les niveaux avec le réseau d'opérateurs de la filière, lui permettent d'assurer une aide concrète et efficace aux stagiaires dans leur recherche d'emploi.



SOMMAIRE

Page

| | |
|---|----|
| I. LES RESSOURCES MISES EN ŒUVRE | 4 |
| I.1. Les collaborateurs | 4 |
| I.1.a. L'équipe pédagogique | 4 |
| I.1.b. L'équipe administrative et technique | 5 |
| I.2. Les moyens matériels | 5 |
| II. OBJECTIF DE LA FORMATION | 6 |
| III. CONTENU | 7 |
| IV. LES DEBOUCHES | 10 |
| Dans le secteur « Station de Conditionnement des Fruits et Légumes » : | 10 |
| Dans le secteur « distribution, commercialisation des Fruits & Légumes » : | 10 |
| Dans le secteur de la distribution, en particulier la grande distribution : | 10 |
| V. L'ORGANISATION DE LA FORMATION | 11 |
| V.1. Le calendrier | 11 |
| V.2. Le programme | 11 |
| V.3. Une pédagogie active | 12 |
| VI. LA VALIDATION DE LA FORMATION | 13 |
| VII. COMMENT POSER SA CANDIDATURE | 14 |
| VIII. CONDITIONS D'INDEMNISATION DES STAGIAIRES | 15 |
| Barème de rémunération Région L.R. | 16 |



I. LES RESSOURCES MISES EN ŒUVRE

I.1. Les collaborateurs

I.1.a. L'équipe pédagogique

Elle est composée,

D'un responsable de formation qui assure et garantit la qualité et l'évolution pédagogique des enseignements conformément aux exigences du marché du travail et dans le respect du référentiel du titre homologué.

D'un animateur, coordinateur dont le rôle est de suivre les stagiaires pendant leur période de formation. Il aide chacun à définir son projet professionnel et son plan de carrière et à solutionner les problèmes éventuellement rencontrés. Il assure aussi les relations avec le monde du travail dans l'objectif d'optimiser l'acquisition pratique des connaissances des stagiaires pendant les stages en entreprise et de faciliter leur insertion professionnelle.

D'une équipe d'enseignants vacataires ou contractuels spécialistes des différents aspects de la production, du conditionnement et de la commercialisation des fruits et légumes. Une place importante est faite à l'acquisition de savoirs « transversaux » (Droit de la consommation, transport, droit du travail et management...)

Des professionnels en activité prennent également en charge une partie des enseignements. Ils sont chaque année choisis en fonction de l'expérience et des projets professionnels du groupe de stagiaires.

Pour chaque stage, est également mis en place un cycle de conférences animées par des professionnels représentatifs des opérateurs leaders du secteur des Fruits et Légumes et des secteurs d'activité associés (Transport, transformation, administration).

I.1.b. L'équipe administrative et technique

Elle regroupe :

Le directeur de l'établissement
L'animateur/ coordinateur du stage
La secrétaire documentaliste
L'équipe pédagogique

I.2. Les moyens matériels

Ils sont en permanence améliorés dans l'optique, en particulier, de tenir compte du développement des techniques de communication et d'information (multimédia, Internet, logiciels professionnels...).

Les locaux sont constitués de

une salle de cours modulable de 30 places
une salle polyvalente où moyens vidéo et outils informatiques sont en libre service avec Internet WIFI.



II. OBJECTIF DE LA FORMATION

Le cycle de formation « Technico-commercial Fruits et Légumes » se donne pour objectif principal de former des collaborateurs opérationnels, capables d'assurer des fonctions d'encadrement ou de direction en station fruits et légumes et en entreprise ou d'exercer une activité commerciale opérationnelle, selon leur choix de carrière à l'issue du stage.

La motivation requise des candidats pendant le stage est à la mesure de ce qui leur sera demandé ensuite par leurs futurs employeurs.

En effet, si les débouchés de la formation sont variés, ils ont tous en commun une demande forte d'investissement personnel de la part des collaborateurs de la filière, tant en disponibilité qu'en capacité de travail.

Lorsque le candidat est admis, il lui est demandé de s'engager sur toute la période de formation.

L'assistance aux cours est requise, la ponctualité de mise et, pour les périodes de stage pratique, les stagiaires doivent se conformer aux conditions de l'entreprise.

En bref, il est demandé au stagiaire de se comporter, pendant toute la durée de sa formation, comme le ferait un salarié, c'est à dire en respectant à la fois le règlement intérieur de l'établissement de formation et les conditions exigées par l'entreprise d'accueil.



III. CONTENU

L'enseignement théorique est découpé en 13 unités de valeur, ce qui peut permettre aux stagiaires qui le souhaitent, dans la mesure de leur disponibilité ou selon les contraintes de l'entreprise, de répartir leur formation sur plusieurs sessions. De même, un stagiaire qui n'aurait pas réussi l'examen peut être amené à présenter certaines U.V. lors de la session suivante.

- UV 1 : L'étude produits, contrôle de qualité, traçabilité.**
Etude complète des aspects techniques des fruits et légumes, produit par produit, en tenant compte du calendrier des productions locales ou du flux des produits importés chez les opérateurs locaux.
Cette unité, très importante, permet aux stagiaires qui le souhaitent de postuler à des postes de gestion de la qualité.
- UV 2 : La commercialisation des fruits et légumes**
Sont abordés les aspects commerciaux du produit et, en particulier, le problème des calendriers de production, de l'agrégation et de l'exigence de qualité en général comme de ses implications dans la relation commerciale que ce soit dans la gestion au quotidien et la fidélisation de la clientèle existante comme de la prospection de nouveaux clients.
- UV 3 : L'entreposage et la conservation des fruits et légumes**
Le fonctionnement d'un entrepôt et tous les aspects techniques liés à la conservation et à la logistique du produit frais sont étudiés théoriquement lors de l'étude des produits et en application pratique lors des visites d'entreprise réalisées tout au long de la formation.
- UV 4 : La réglementation du transport des fruits et légumes**
Le programme fait une place importante aux services liés à la commercialisation des fruits et légumes, et tout particulièrement au transport, service tout particulièrement important quand on traite de produits frais. Sont abordés successivement : Les différents modes de transport ; Le transport international et les incoterms ; la gestion de la chaîne logistique.
- UV 5 : Le droit commercial**
Le contrat, le droit des relations commerciales, la protection du consommateur, le fonds de commerce, les titres de paiement et les effets de commerce, le crédit documentaire, les conflits et leur résolution.

UV 6 : Le droit social

Le contrat de travail, les conventions collectives, les conflits, la représentation des salariés, la prévention des risques, la protection des salariés.

UV 7 : L'étude des coûts et prix de revient

Les principaux comptes de l'entreprise, la gestion des coûts, l'établissement des prix de revient, la gestion de trésorerie.

UV 8 : Le marketing et la vente des fruits et légumes

Les éléments déterminants dans la mise en marché des fruits et légumes (Qualité, marque, signes officiels de la qualité, choix des circuits de distribution, commercialisation à l'export, études de marché...).

La vente, l'entretien de vente, l'approche des grands comptes et des centrales d'achat, la pratique de la vente par téléphone et de la télévente en général (par minitel, par Internet...).

Un espace spécifique est réservé à l'approche des grands comptes (Centrales d'achat) et à la prospection directe (Circuit CHR –Cafés, Hôtels Restaurants- par exemple).

UV 9 : La distribution et l'organisation du secteur fruits et légumes

Les différents circuits de distribution ; la gestion du rayon fruits et légumes ; La vente directe au consommateur comme alternative ; Les marchés et points de vente de proximité.

UV 10 : Nouvelles technologies de la communication

A la fin du stage, le stagiaire doit maîtriser Word et être capable de travailler sur les fonctions de base d'Excel (construire un tableur).

Une initiation à l'utilisation d'Internet est mise en place lorsque cela est nécessaire et les stagiaires disposent d'un accès en libre service.

UV 11 : Techniques de recherche d'emploi, développement personnel et assertivité.

Au début du stage, le stagiaire élabore un projet professionnel et un plan de carrière à partir d'un bilan qu'il fait avec l'animateur. Tout au long de la formation, il est amené à en tester la validité auprès des entreprises et à adapter et revoir ses stratégies pour le mettre en œuvre.

UV 12 : Anglais commercial appliqué aux fruits et légumes

Essentiellement basé sur la communication orale, en particulier au téléphone, et sur l'acquisition du vocabulaire de la négociation commerciale et des fruits et légumes. Deux groupes de niveau sont constitués, le groupe des débutants a pour objectif de pouvoir améliorer seul son niveau à l'issue de la formation. Le groupe avancé doit pouvoir argumenter et vendre en anglais, tout spécialement par téléphone.

Outre ces cours, les stagiaires bénéficient d'un accompagnement permanent dans leur approche des entreprises, tant durant leurs périodes de stage que dans la recherche d'un emploi correspondant à leur projet professionnel à l'issue de la formation.

UV 13 : Mise en situation professionnelle en entreprise

Période d'immersion en entreprise visant d'adaptation des connaissances aux exigences de la productivité du rendement et de la vie en entreprise.



IV. LES DEBOUCHES

Les métiers qui sont proposés aux stagiaires en fin de stage sont les suivants :



Dans le secteur « Station de Conditionnement des Fruits et Légumes » :

- Responsable de conditionnement
- Chef de station, adjoint au chef de station
- Directeur adjoint



Dans le secteur « distribution, commercialisation des Fruits & Légumes » :

- Vendeur, commercial fruits et légumes en station de base ou en groupement de producteurs
- Acheteur de fruits et légumes pour le secteur de la transformation
- Commercial fruits et légumes chez un grossiste, un courtier ou dans une société d'import / export
- Gestionnaire des ventes



Dans le secteur de la distribution, en particulier la grande distribution :

- Chef de rayon fruits et légumes
- Responsable d'entrepôt ou de centrales d'achat
- Acheteur en centrales d'achat
- Vendeur aux centrales d'achat



V. L'ORGANISATION DE LA FORMATION

V.1. Le calendrier

Durée globale de la formation : 8 mois - 1200 heures

Début du cycle de formation : 17 janvier 2012

Fin du cycle de formation : 19 septembre 2012

Entrée et sortie permanente

V.2. Le programme

Rythme de l'alternance:

En dehors des périodes consacrées aux séminaires et dont les stagiaires seront tenus au courant lors des parutions des emplois du temps mensuels, des espaces sont consacrés aux applications pratiques en atelier entreprise les matinées (les activités commerciales sont souvent concentrées le matin) et en centre de formation les après-midi pour la poursuite des enseignements théoriques.

Les stagiaires en formation sont encadrés par l'animateur coordinateur dans le choix des ateliers entreprises qui vont les accueillir en application pratique comme pour les périodes de stage. En effet, ce choix doit être cohérent avec leur projet professionnel.

Il leur est aussi imposé (tout particulièrement à ceux qui n'ont aucune expérience professionnelle ou aucune expérience de la filière Fruits et Légumes), de faire, un stage dans une entreprise de production locale, puis dans la distribution et dans le grand négoce. En ce qui concerne les applications pratiques en atelier entreprise, ils doivent cependant s'engager, sauf cas de force majeure à traiter avec l'animateur, à rester au moins trois semaines dans chacune des entreprises choisies.

V.3. Une pédagogie active

Une place importante est faite aux visites d'entreprises, au travail de groupe, aux études de cas pratiques et aux ateliers pédagogiques.

Pendant les cours, le débat s'instaure à partir de l'étude de documents remis préalablement au stagiaire. Ce dernier doit en prendre connaissance. Il peut compléter son information par des recherches personnelles qu'il effectuera dans le centre de ressources de l'IMFL ou à l'extérieur.

Les cours de base pourront faire l'objet d'un regroupement avec d'autres cycles de formation.

Les professionnels de la filière viennent également faire des conférences ou animer des séminaires.





VI. LA VALIDATION DE LA FORMATION

La formation est validée par la délivrance d'un titre national certifié de niveau III.

Le titre est remis aux stagiaires qui ont obtenu la moyenne générale des évaluations de leur travail auxquelles ils ont été soumis :

- Le contrôle continu : Chaque intervenant donne une note. Il est libre d'en fixer lui-même les modalités d'attribution.
La moyenne des notes de contrôle continu compte pour 25% de la note finale.
- Vous devrez aussi réaliser un mémoire sur un sujet technique traitant de la commercialisation des fruits et légumes.
- A l'issue de la formation, vous présenterez votre mémoire devant un jury de professionnels.

La moyenne des notes obtenues en contrôle continu compte pour 50% dans la note finale, le mémoire écrit pour 25% et la présentation devant le jury pour 25%.

Obtiennent le titre certifié les stagiaires qui ont obtenu une moyenne générale supérieure à 10.

Les stagiaires qui n'auraient validé que certaines U.V. en gardent le bénéfice et peuvent donc obtenir le titre lors des sessions suivantes en cas d'échec partiel.

L'homologation du titre permet au stagiaire d'inscrire sa formation à l'IMFL dans son plan de carrière, en reprenant éventuellement plus tard de nouvelles formations à un niveau plus élevé.



VII. COMMENT POSER SA CANDIDATURE

- Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme de niveau Bac + 2 ou avoir poursuivi des études jusqu'à ce niveau ou, si ce n'est pas le cas, justifier d'une expérience professionnelle équivalente (tous les dossiers sont étudiés). Auparavant, le parcours professionnel de chaque candidat doit être validé par leur prescripteur respectif (Pôle Emploi, MLJ ...) au travers de la fiche intitulée « prescription d'une action de formation ».*
- La sélection des candidats se fait en deux étapes.
 - Une première sélection est effectuée sur dossier après réception des fiches d'inscription ;
 - Les candidats retenus après la première sélection sont convoqués pour un entretien avec les responsables de l'Institut. Les candidats n'ayant pas le niveau BAC +2 devront passer des tests d'évaluation des connaissances écrits.

A l'issue de cette procédure, les candidatures sont définitivement retenues et d'autres candidats sont portés sur une liste d'attente (en cas de désistement dans la liste des candidats retenus).

Pour postuler, il est demandé au candidat de retourner à l'IMFL le dossier d'inscription que vous trouverez inséré en fin de brochure, après l'avoir rempli, accompagné d'un curriculum vitae détaillé**, d'une photo d'identité et des photocopies des diplômes obtenus et de la fiche de prescription.

Les dossiers de candidature incomplets ne seront pas pris en compte.

Les candidats sont informés personnellement de la suite donnée à leur candidature. Les candidats devant subir les entretiens de sélection seront convoqués après réception de leur fiche d'inscription.

* Cette fiche est fournie par votre prescripteur

** Le C.V. doit préciser les périodes d'activité professionnelle ainsi que les coordonnées des différentes entreprises.

NB Nous nous réservons le droit d'effectuer des contrôles auprès des organismes concernés. Pour la constitution de votre dossier définitif, les originaux devront être présentés



VIII. LES CONDITIONS D'INDEMNISATION DES STAGIAIRES

La gratuité est totale pour les stagiaires.

Les frais de formation sont en effet pris en charge par différents organismes selon le statut du stagiaire au moment de l'entrée en formation.

Des explications plus détaillées selon chaque cas seront données au téléphone ou au cours des premiers entretiens de présentation de la formation.

Pendant la durée du stage, les stagiaires sont indemnisés en fonction de leur situation professionnelle en début de stage.

- Si vous avez travaillé et êtes indemnisé par Pôle Emploi, votre indemnisation continue à vous être versée dans la limite de la durée des droits qui vous restent. Il faut vérifier cette durée auprès de votre agence Pôle Emploi.
- Si vous n'êtes pas indemnisé (e) par Pôle Emploi, et êtes demandeur d'emploi inscrit dans une agence Pôle Emploi, vous pouvez bénéficier d'une rémunération du Conseil Régional, qui varie selon vos activités professionnelles antérieures et votre situation personnelle et familiale. Le tableau de barèmes est joint en annexe.
- Si vous êtes en activité, vous pouvez solliciter de votre employeur un Congé Individuel de Formation. Les démarches étant assez longues, nous vous conseillons de les engager le plus tôt possible avec votre employeur.
- Si votre dernier contrat de travail a été un CDD (contrat à durée déterminée) d'au moins quatre mois(en un ou plusieurs contrats CDD) dans les douze derniers mois et si vous pouvez produire vingt quatre bulletins plein (30 jours) de salaire sur les cinq dernières années, vous êtes éligible au dispositif du Congé Individuel de Formation suite à un CDD (nous consulter pour les détails).
- Il existe aussi d'autres possibilités de financement pour les moins de 26 ans et pour les candidats d'âge supérieur qui sont dans des situations difficiles (chômeurs de longue durée, parent isolé...) par l'utilisation du contrat de professionnalisation

Pour toute question complémentaire concernant les aspects financiers, nous vous recommandons de vous renseigner auprès de notre secrétariat et de vous mettre en relation avec votre agence Pôle Emploi ou la MLJ dont vous dépendez.

Le Conseil Régional Languedoc Roussillon finance neuf places pour cette formation

| Le barème de rémunération | | |
|---------------------------|--|--|
|---------------------------|--|--|

| Catégorie | Statut* | Montant mensuel à temps complet |
|-----------|---|---|
| N° 1 | Salariés privés d'emploi ayant exercé une activité pendant 6 mois au cours d'une période de 12 mois ou pendant 12 mois au cours d'une période de 24 mois (non bénéficiaire de l'ARE et de l'AREF) soit 910 heures et plus | 652,02 € |
| N° 2 | Parents isolés : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personnes veuves, divorcées, séparées, abandonnées ou célibataires assumant la charge effective et permanente d'un ou plusieurs enfants résidant en France ▪ Femmes seules enceintes ayant effectué la déclaration de grossesse et les examens prénataux prévus par la loi | 652,02 € |
| N° 3 | Mères de famille ayant eu au moins 3 enfants | 652,02 € |
| N° 4 | Femmes divorcées, veuves, séparées judiciairement depuis moins de 3 ans | 652,02 € |
| N° 5 | Personnes à la recherche d'un emploi , non bénéficiaires de l'ARE qui justifient de 3 années d'activité professionnelle, lorsqu'elles suivent une formation d'une durée supérieure à 1 an et inférieure ou égale à 3 ans | Même montant que l'ARE |
| N° 6 | Handicapés privés d'emploi : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ayant exercé une activité pendant 6 mois au cours d'une période de 12 mois ou pendant 12 mois au cours d'une période de 24 mois ▪ Ne remplissant pas ces conditions d'activité ou jeunes handicapés à la recherche d'un premier emploi | 100% du salaire antérieur : - plancher = 644,17 € - plafond = 1932,52 € 652,02 € |
| N° 7 | Demandeurs d'emploi ne relevant d'aucune des catégories ci dessous et âgés de : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Moins de 18 ans (à la date de leur entrée en stage) ▪ De 18 à 20 ans ▪ De 21 à 25 ans ▪ 26 ans et plus | 130,34 € 310,39 € 339,35 € 401,09 € |
| N° 8 | Stagiaire à temps partiel | Ils perçoivent, pour chaque heure de stage, une rémunération égale à la rémunération qu'ils auraient perçue pour un stage à temps complet, divisée par 151,67 (prise en compte des 35 heures) |
| N° 9 | Travailleur non salarié justifiant de plus d'un an d'activité professionnelle dans les 3 ans qui précèdent l'entrée en stage | 708,59 € |

* Décret n°88-368 du 15.04.88 modifié par décret n°2002-1551 du 23.12.02.

