

BTSA TC - Module M57 Agrofournitures - **AGRONOMIE**

Acquisition de connaissances technologiques relatives au champ professionnel « agrofournitures » afin de développer des capacités permettant d'identifier un besoin, d'élaborer un conseil et d'orienter le professionnel vers le choix d'un produit, équipement ou service.

Semestre	Contenu	Forme	Evaluation	
<b>Semestre 1</b>				
<b>Semestre 2</b>	<p><b>28 heures + Pluri</b></p> <p><b>Les modes de production en agriculture</b>  <b>Notions de système de cultures, de système fourrager</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leurs caractéristiques</li> <li>- Les indicateurs techniques, économiques, environnementaux pour piloter un système.</li> </ul>	<p><b>Cours + TD</b></p> <p>Mini exposés à partir de recherches bibliographiques            Étude de cas            Observations et analyse de parcelles sur l'exploitation du lycée            Visites d'exploitations</p>	<p><b>UE 2.2</b></p> <p>C9-1 : Caractériser les produits du champ professionnel et identifier les principaux modes de production.</p>	<p><b>Écrit - 3 heures</b></p> <p>à partir d'un chapeau commun présentant une exploitation agricole, sont posées des questions relatives <b>aux 3 domaines</b> du champ professionnel (<b>Agronomie, Zootechnie, Agro-équipements</b>) sur les modes de production et les produits du champ.</p>
<b>Semestre 3</b>	<p><b>22 heures + Pluri</b></p> <p><b>Les semences et plants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la création variétale</li> <li>- la procédure de certification</li> <li>- les critères de choix d'une espèce et d'une variété dans un contexte donné</li> </ul> <p><b>Les produits agropharmaceutiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les caractéristiques des spécialités commerciales</li> <li>- les principes et techniques utilisées en matière de protection des cultures</li> <li>- les dispositions réglementaires</li> </ul>	<p><b>Cours + TD</b></p> <p>Observation et détermination des caractéristiques des principales graines (céréales, fourragères, oléagineux, protéagineux, diverses)            Visite d'un semencier</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- découverte d'une usine de traitement et de conditionnement des semences</li> <li>- découverte d'une station de recherche et de développement en semences fourragères.</li> </ul> <p>Suivi de parcelles de céréales dans le cadre du réseau épidémiosurveillance du Limousin            Observation et détermination d'adventices au stade plantule + outil d'aide à la reconnaissance.            Diagnostic de local phytosanitaire</p>	<p><b>UE 3.3</b></p> <p>C7-3 : Mettre en œuvre le plan de marchéage</p> <p>C9-2 Analyser des processus de production en lien avec la commercialisation</p> <p>C9-4 : Maîtriser les critères de qualité en vue de leur valorisation</p>	<p><b>Dossier écrit + Oral – 30 mn</b></p> <p>Évaluation commune M53 (Marketing) – M57 (Agrofournitures) – M61 (Stages)</p> <p>Étude d'un produit dans ses dimensions techniques et commerciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalisation d'un dossier de synthèse présentant le produit, élaborant un diagnostic technico-commercial et débouchant sur des conseils, préconisations ou améliorations.</li> <li>- Oral composé d'une présentation de 10 mn + soutenance de 20 mn.</li> </ul>
<b>Semestre 4</b>	<p><b>26 heures + pluri</b></p> <p><b>Les fertilisants et amendements</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les caractéristiques des produits commerciales</li> <li>- les principes et le raisonnement de la fertilisation (cas de l'azote)</li> <li>- les dispositions réglementaires</li> </ul>	<p><b>Cours + TD</b></p> <p>Suivi d'une parcelle de céréales            Mini exposés sur les OAD utilisés pour la fertilisation azotée.</p>	<p><b>UE 4.31</b></p> <p>C8-2 : Conduire une vente aux professionnels</p> <p>C8-3 : Acheter à des professionnels en prenant en compte la dimension juridique.</p> <p>C9-3 : Analyser l'incidence des choix techniques opérés et proposer des solutions adaptées.</p>	<p><b>Oral – 40 mn</b></p> <p>Évaluation commune M54 (Relation commerciale) – M57 (Agrofournitures) – M61 (Stages)</p> <p>Le candidat est dans une situation de vente dans un contexte donné.</p>