

Responsable en commerce et gestion pour l'agriculture et l'agroalimentaire

RNCP12824 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210p
Code(s) ROME	M1302, M1402, M1707, D1407, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2021

Certificateur(s)

ASS GROUPE ECOLE SUPERIEURE AGRICULTURE · SIRET : 34238263700011

Groupe école supérieure d'agriculture d'Angers (Groupe ESA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en Commerce et Gestion pour l'agriculture et l'agroalimentaire gère tout ou partie d'une structure agricole ou agroalimentaire, dans ses différentes dimensions.

Ses activités s'articulent autour de 3 grandes fonctions: le management, le commerce et la gestion. Il optimise l'activité (production ou vente) au vu de l'environnement de l'entreprise avec des objectifs de rentabilité. Il assure tout ou partie de la gestion administrative, financière et commerciale de l'entreprise, d'une unité de vente ou d'une agence décentralisée. Il encadre une équipe plus ou moins importante et peut même participer directement à l'activité de l'entreprise: production, vente. En tant que responsable, il peut former des collaborateurs ou des clients, organiser et animer des réunions, organiser et gérer le travail d'une équipe. Il recherche, analyse et synthétise de l'information en français ou dans une langue étrangère. Dans le cadre de ses responsabilités commerciales, il assure la veille concurrentielle. Il identifie et actualise les informations sur les paramètres de l'économie, du marché agricole et agroalimentaire, de l'environnement juridique. Il détermine les orientations à donner à l'activité commerciale. Par les études de marché qu'il réalise ou analyse, et par ses connaissances techniques, il repère les besoins du client et propose des produits ou services adaptés dans les domaines agricole, horticole, viticole, agroalimentaire. Il identifie de nouveaux marchés et organise leur prospection. Il prospecte, anime, suit, fidélise et développe un portefeuille de clients professionnels ou particuliers dans le secteur agricole et agroalimentaire. Il négocie les conditions de vente ou d'achat selon les objectifs fixés. Il organise et suit les actions de promotion des ventes. Il assure l'information des distributeurs, la formation de la force de vente. Il anime une équipe commerciale ou coordonne un réseau de vendeurs. Dans l'évolution du poste, il peut animer et gérer une équipe de vendeurs et/ou être responsable d'un secteur, sur le marché national ou à l'import export. Le chef produit est responsable du développement d'un produit ou d'une gamme de produits depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation. Dans la grande distribution, les postes en contact direct avec le public amènent le chef de rayon ou d'univers à gérer un ou plusieurs rayon(s) spécialisé(s). Il organise alors l'approvisionnement des rayons, les stocks, les actions commerciales. Dans le cadre de ses missions de gestion, il enregistre des opérations comptables et écritures courantes puis élabore des outils et indicateurs comptables. Il intègre les éléments fiscaux. Il construit la trésorerie prévisionnelle et la suit pour gérer l'activité de l'entreprise. Il met en place et suit des tableaux de bord de contrôle de gestion des activités de l'entreprise et propose des évolutions. Il gère les flux d'information ou les flux matières dans l'entreprise. Il identifie la rentabilité économique des activités. Il construit un diagnostic financier et élabore une stratégie d'investissement à

court, moyen et long terme. Il communique les informations en interne ou à des partenaires. Il conseille et assure un suivi de la clientèle d'agriculteurs ou de PME, dans les domaines comptable, financier, économique, technique, administratif, juridique, fiscal, social, ...et de façon globale. Il accompagne le client dans la mise en œuvre des propositions.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Trois grands blocs de compétences sont attestés dans le cadre de mises en situations professionnelles ou aussi proches que possible des réalités professionnelles de l'univers agricole ou agro alimentaire.

Management : capacités à prendre des décisions à caractère stratégique en fonction de l'environnement, à manager, à résoudre un problème d'entreprise, à y apporter des solutions et à en rendre compte par écrit et oral ; capacité à mettre les informations en relation et à travailler en situation d'analyse et de synthèse globales. Par exemple, identifier la réglementation spécifique agricole nationale, comparer les modes d'organisation, et recommander le plus pertinent.

Commerce : maîtrise des fonctions marketing et commerce de l'entreprise, capacité à établir un diagnostic du marché, à élaborer le plan marketing. Par exemple, concevoir des produits ou services agricoles, fixer des prix de mise en marché, sélectionner des circuits de distribution, budgéter les plans d'actions proposés.

Gestion : maîtrise des fonctions de gestion de l'entreprise, capacité à tenir une comptabilité et établir un diagnostic financier, à effectuer des choix d'investissement. Par exemple, chercher et interpréter les informations budgétaires d'une entreprise agricole, calculer la rentabilité d'un investissement, recommander et justifier un mode de financement.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier de Responsable en Commerce et Gestion pour l'agriculture et l'agroalimentaire s'exerce à tous les niveaux des filières agricoles et agroalimentaires :

- fournitures d'approvisionnements à l'entreprise agricole : semences, engrais, produits phytosanitaires, produits d'hygiène santé, agroéquipement, logiciels informatiques, ...
- partenaires financiers ou de services à la production agricole: banques et assurances qui, même à un niveau régional, comportent plusieurs milliers de personnes ; cependant, l'emploi s'exerce le plus souvent en agence comportant quelques dizaines de personnes. Centres de gestion agricole dont la taille varie de quelques dizaines à quelques centaines de personnes, réparties le plus souvent en bureaux ou agences locales de quelques dizaines de personnes.
- production agricole, horticole ou viticole ou entreprises agroalimentaires
- négoce des produits agricoles (grains, produits laitiers, fleurs...), commercialisation des produits transformés généralement pour les industries agroalimentaires, distribution des produits agricoles alimentaires ou non alimentaires. Les entreprises sont soit des petites et moyennes entreprises de quelques dizaines à quelques centaines de salariés, soit des entreprises de plusieurs milliers de personnes (Groupes Coopératifs agricoles, Union de coopératives agricoles...)

Les titulaires intègrent une très grande diversité d'entreprises : toutes tailles et toutes formes juridiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les intitulés des métiers les plus usités par les professionnels sont : chargé de clientèle en agriculture, technico-commercial, responsable commercial, chef de secteur, conseiller de gestion, conseiller d'entreprise, gérant d'entreprise, chef d'exploitation agricole...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 928 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	54 530
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

17 personnes dont 15 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est constitué du président du Jury du titre ou son représentant, formé à l'étude des dossiers VAE, de deux experts professionnels en activité, spécialistes du domaine d'activité du candidat, et d'un enseignant. Soit 4 personnes dont 3 professionnels.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	03/03/2021
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1378

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40256, RNCP40258, RNCP40255

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

info-orientation@groupe-esa.com

<http://www.groupe-esa.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12824/>