

Manager expert de la filière équine (MS)

RNCP28203 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 210
Formacode(s)	21088, 32154
Code(s) ROME	K1404, M1703, M1707, M1302, A1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2022

Certificateur(s)

INSTITUT NATIONAL SUPERIEUR DES SCIENCES AGRONOMIQUES DE L'ALIMENTATION ET DE L'ENVIRONNEMENT · SIRET : 13000604200019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La filière équine est composée de l'ensemble des acteurs qui interviennent auprès des chevaux. Il s'agit, en amont, des activités de reproduction et d'élevage (éleveurs, haras...). En aval, des activités liées aux divers usages du cheval : loisirs, sports et tourisme (centres équestres, fédérations d'équitation, compétitions, opérateurs privés de tourisme...), l'organisation de courses (sociétés de courses, hippodromes, entraîneurs...) mais aussi la locomotion (développement des activités de transport à cheval...). La vente de chevaux, en particulier pour les courses, constitue également une activité importante de la filière. D'autres activités connexes se sont développées au sein d'entreprises industrielles ou de services : alimentation, santé et soin de l'animal, équipement du cavalier, transport des chevaux... avec souvent, une dimension « recherche » importante.

Les titulaires du titre « manager expert de la filière équine » sont en capacité d'exercer dans tous les segments de la filière. Généralistes par définition, ils savent gérer la complexité des interactions entre des champs d'activités variés, des structures hétérogènes et des industries/services connexes en plein essor. Ces activités sont très variées mais relèvent toujours d'une dimension stratégique. Leur dimension internationale est quasi systématique. Les titulaires du titre « manager expert de la filière équine » contribuent à la croissance et au développement de l'entreprise ou de leur association. Ils ont en charge de gérer des projets. Leurs activités revêtent des spécificités fortes dans le fait qu'elles s'appliquent à « du vivant » : le cheval.

Le chef de mission d'une institution ou d'une association dédiée au cheval a en charge la gestion de projets de développement axés généralement sur la communication et l'événementiel. Il est susceptible d'être responsable de cette même structure, il aura alors à superviser les équipes et à contribuer à élaborer la stratégie, tout comme il devra en assumer la gestion financière.

Le cadre « manager expert de la filière équine » de structures privées, dont l'activité est liée directement au cheval ou de façon connexe, a en charge la stratégie commerciale et/ou marketing de l'entreprise. Il organise des événements pour les partenaires et clients. Il gère les relations publiques pour la structure ou dans son domaine d'intervention. Il analyse les marchés et le positionnement des produits/services dont il a la charge. La conception et la mise en œuvre de services associés au produit relève souvent de sa responsabilité.

Certains mèneront des activités très techniques et spécialisées (dans le domaine de la reproduction pour les haras par exemple), d'autres, et particulièrement lorsqu'ils sont responsables ou créateurs d'entreprises, mèneront des activités très polyvalentes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Réaliser un audit de sa structure dans le contexte de la filière équine
- Identifier les problématiques à traiter et les opportunités au regard de la place de la structure au sein de la filière
- Elaborer un projet de développement de sa structure
- Mettre en œuvre le processus de gestion de projet dans le cadre du développement de l'activité de la structure
- Impulser et piloter la démarche
- Organiser le travail en groupe
- Mobiliser les acteurs du projet
- Maîtriser la gestion des ressources humaines dans le cadre de la direction d'équipe, d'entreprise ou de la gestion de projet dans la filière équine
- Gérer financièrement un établissement équestre
- Faire des choix de structuration juridique, financière et comptable lors de la création d'une entreprise dans le domaine de la filière équine
- Construire un diagnostic économique et financier avec l'assistance d'un professionnel
- Dialoguer avec des partenaires dans les domaines économiques et financiers
- Comprendre les documents comptables et les utiliser pour une analyse économique et financière
- Prendre en compte l'innovation dans l'activité d'entrepreneur
- Posséder des outils de compréhension des différentes sources d'innovation
- Connaître des moyens d'accès à la R&D
- Maîtriser les connaissances de base du marketing stratégique et opérationnel
- Etre en capacité de négociation et d'échanges commerciaux et d'export pour la vente des chevaux et/ou de produits de la filière équine
- Situer son approche du client dans l'action globale
- Maîtriser les spécificités du fonctionnement du cheval
- Comprendre et discuter l'impact des pratiques en élevage et en écurie d'entraînement sur la physiologie
- Connaître le socle de base des sciences et des techniques équines pour travailler auprès des chevaux

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du titre « manager expert de la filière équine » travaillent dans les structures suivantes (sont cités entre parenthèses des exemples en France mais seront aussi employeurs leurs équivalents à l'étranger ainsi que des organismes internationaux tels que la Fédération Equestre Internationale) :

- centres d'élevage et (ou) d'entraînement
- Haras, centre d'insémination
- centres équestres
- associations de race : Syndicat d'éleveurs des chevaux de sang, Association Nationale du Selle Français, France Trait, ...
- organismes liés aux autres activités hippiques et organismes transversaux : Fédération Française d'Équitation, Conseils des Chevaux, ...
- administrations, établissements publics et collectivités territoriales : Conseils Régionaux, Chambres d'agriculture ...
- organismes liés aux courses : France Galop, Société d'Encouragement à l'Élevage du Cheval Français, sociétés de courses, ...
- entreprises de la filière équine : fabrication et distribution de matériels dédiés, entreprises de nutrition animale, équipementiers spécialisés, agences de ventes, ...
- entreprises connexes dont tout ou partie de leur activité est tournée vers la filière équine: banques, cabinets (gestion, assurances.), maisons d'édition, agence d'événementiels, organismes sociaux du secteur...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois les plus souvent rencontrés sont :

- Chef de mission/projets, directeur (trice) d'association, de syndicats, d'institution (Conseils départementaux du cheval, association de promotion de races ...)/responsable de service (collectivités territoriales, services déconcentrés de l'Etat, Instituts nationaux...)
- Responsable/directeur (trice) commercial, responsable/directeur (trice) de la stratégie commerciale, chargé(e) de

relation client à l'international et/ou sur un secteur géographique, courtier dans les entreprises industrielles ou de services connexes ;

- Responsable/directeur (trice) marketing dans les entreprises industrielles ou de services connexes ;
- Responsable des partenariats, chargée de communication et d'événementiels pour les divers employeurs de la filière ;
- Créateur (trice)/repreneur/chef d'entreprise.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 036 €
Familles professionnelles (FAP)	A0X41 — Eleveurs · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	18 740
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	21 %
Familles professionnelles (FAP)	A0X41 — Eleveurs L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

4 personnes dont 2 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

5 personnes dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41641

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.agrosupdijon.fr/formations/masteres-specialises/mastere-mesb.html>

contact : www.mesb.fr

AgroSup Dijon

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28203/>