

Technico-commercial bois

RNCP38476 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	213w
Formacode(s)	21045, 34581
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2025

Certificateur(s)

ETS PUBLIC LOCAL ENSEIGNEMENT FORMATION PROF AGRICOLE DE L'AUBE · SIRET : 19100687300092

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a pour objectif professionnel de préparer des technico-commerciaux bois à assurer leurs missions de commercialisation de produits relevant de la filière bois.

Intermédiaires entre les services de production (de bois brut ou de produits issus de la première transformation du bois), et les demandeurs, ils gèrent et développent des relations avec les clients professionnels, analysent leurs attentes et leur proposent une offre. Ils peuvent aussi acheter des matières premières, y compris à l'international. Pour ce faire, ils sont capables de valoriser un lot de bois sur pied ou abattu, d'organiser un chantier de mobilisation de bois, puis le transport de celui-ci.

Le contexte global de cette certification est celui de la gestion durable des forêts françaises et européennes, et de la mise en œuvre de moyens pour rendre la filière forêt-bois plus moderne et plus compétitive.

ACTIVITÉS VISÉES

Réaliser une estimation marchande de bois sur pied

Classer et valoriser un lot de bois abattu

Organiser un chantier de mobilisation de bois commercialisable

Contrôler la mise en œuvre et la qualité du service rendu d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable

Organiser son activité commerciale de produits de la filière forêt-bois

Suivre son activité commerciale de produits issus de la première transformation du bois

Valoriser des lots de bois issus de la première transformation

Organiser des approvisionnements en bois transformé (première transformation) ou non

Organiser le transport, la livraison et l'entreposage de bois

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les défauts de bois sur pied, y compris les facteurs stationnels, selon les essences forestières, pour évaluer ses caractéristiques mécaniques et esthétiques et leurs incidences sur la transformation ultérieure.

Mesurer et estimer des hauteurs de bois sur pied commercialisable, par classes de qualité, pour déterminer les volumes et la composition de lots de bois correspondants.

Estimer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied, en fonction de sa qualité et des prix de marché, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, de l'acheter.

Estimer avec précision un volume de bois abattu, et sa répartition par classe de qualité, en application de la norme de cubage des bois ronds, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, d'en proposer une offre d'achat.

Valoriser un lot de bois abattu, en vue de sa commercialisation pour sa première transformation.

Choisir le système d'exploitation (manuel, mécanisé, types d'engins, ...) adapté aux spécificités d'un chantier d'exploitation de bois, de façon à le réaliser dans les meilleures conditions.

Estimer les rendements journaliers des différents systèmes d'exploitation (en volume et en coût) en fonction des caractéristiques de la parcelle, pour planifier les différentes interventions et la durée d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable.

Planifier différents chantiers de mobilisation de bois sur une ou plusieurs années, selon la saisonnalité des interventions, en anticipant les impacts des différentes opérations sur l'environnement, et de façon à atteindre les objectifs fixés.

Communiquer avec les différents intervenants d'un chantier de mobilisation de bois, et rédiger à leur intention les documents nécessaires à la bonne réalisation de leur intervention, pour leur préciser, verbalement et/ou par écrit, la demande.

Réceptionner un chantier d'exploitation de bois et en réaliser un état des lieux, de façon à déterminer les dommages causés ou non, et à formuler une demande de remise en état correspondante ou de dédommagement financier.

Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial, en déterminant des indicateurs adaptés, en ciblant et en préparant ses actions de prospection et ses entretiens clients, pour atteindre des objectifs clients visés.

Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente au moyen d'un argumentaire structuré, afin de démontrer l'adéquation entre les besoins et l'offre, et de mener à bien une négociation commerciale.

Répondre à des appels d'offres, en analysant les caractéristiques d'une demande et en apportant un conseil approprié sur les techniques et les produits issus de la première transformation du bois, afin d'obtenir de nouveaux marchés.

Suivre ses appels et ses visites clientèle, ainsi que ses devis et propositions, pour optimiser les résultats commerciaux obtenus.

Traiter une réclamation client à la fois d'un point de vue commercial et d'un point de vue de l'amélioration continue de la qualité de service, afin de maintenir la relation client.

Cuber et classer les différents débits issus de la première transformation du bois, en application de la norme de cubage des bois ronds, de façon à estimer un volume de produits finis, un volume de produits connexes à transporter et/ou à commercialiser.

Réaliser des achats de lots de bois abattu, essentiellement en France, afin de répondre à des besoins d'approvisionnement et de faire respecter les coûts, services et délais pour ses clients internes ou externes.

Analyser en détail les besoins de clients de la filière forêt-bois, afin de finaliser une commande précise de bois transformé ou non, et de rédiger un contrat approprié.

Démarcher des producteurs de bois et/ou des vendeurs/grossistes dans des pays producteurs, afin de négocier avec eux les marchandises souhaitées en termes de rapport qualité/prix, dimensions et autres caractéristiques, en français ou en anglais.

Organiser des opérations de transport de bois abattu ou transformé, selon les caractéristiques de celui-ci, et dans le respect de la réglementation liée au transport de bois, afin de répondre aux besoins de circulation des marchandises concernées.

Organiser la manutention du déchargement et le contrôle des produits transportés, pour s'assurer de leur conformité (qualité, quantité, essences, traitements, ...) et prévenir tout litige en la matière.

Organiser des opérations d'entreposage de bois transformé ou non, en prenant en compte les classes d'emploi de l'utilisation des bois pour adapter le type de stockage et en tenant compte des besoins en stocks tampons, afin d'adapter les stocks aux besoins.

Blocs de compétences

RNCP38476BC01 — Valoriser un lot de bois sur pied et abattu

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les défauts de bois sur pied, y compris les facteurs stationnels, selon les essences forestières, pour évaluer ses caractéristiques mécaniques et esthétiques et leurs incidences sur la transformation ultérieure.

Mesurer et estimer des hauteurs de bois sur pied commercialisable, par classes de qualité, pour déterminer les volumes et la composition de lots de bois correspondants.

Estimer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied, en fonction de sa qualité et des prix de marché, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, de l'acheter.

Estimer avec précision un volume de bois abattu, et sa répartition par classe de qualité, en application de la norme de cubage des bois ronds, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, d'en proposer une offre d'achat.
Valoriser un lot de bois abattu, en vue de sa commercialisation pour sa première transformation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle

RNCP38476BC02 — Organiser un chantier de mobilisation de bois

LISTE DE COMPÉTENCES

Choisir le système d'exploitation (manuel, mécanisé, types d'engins, ...) adapté aux spécificités d'un chantier d'exploitation de bois, de façon à le réaliser dans les meilleures conditions.

Estimer les rendements journaliers des différents systèmes d'exploitation (en volume et en coût) en fonction des caractéristiques de la parcelle, pour planifier les différentes interventions et la durée d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable.

Planifier différents chantiers de mobilisation de bois sur une ou plusieurs années, selon la saisonnalité des interventions, en anticipant les impacts des différentes opérations sur l'environnement, et de façon à atteindre les objectifs fixés.

Communiquer avec les différents intervenants d'un chantier de mobilisation de bois, et rédiger à leur intention les documents nécessaires à la bonne réalisation de leur intervention, pour leur préciser, verbalement et/ou par écrit, la demande.

Réceptionner un chantier d'exploitation de bois et en réaliser un état des lieux, de façon à déterminer les dommages causés ou non, et à formuler une demande de remise en état correspondante ou de dédommagement financier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38476BC03 — Commercialiser des produits de la filière forêt-bois, transformés (première transformation) ou non

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial, en déterminant des indicateurs adaptés, en ciblant et en préparant ses actions de prospection et ses entretiens clients, pour atteindre des objectifs clients visés.

Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente au moyen d'un argumentaire structuré, afin de démontrer l'adéquation entre les besoins et l'offre, et de mener à bien une négociation commerciale.

Répondre à des appels d'offres, en analysant les caractéristiques d'une demande et en apportant un conseil approprié sur les techniques et les produits issus de la première transformation du bois, afin d'obtenir de nouveaux marchés.

Suivre ses appels et ses visites clientèle, ainsi que ses devis et propositions, pour optimiser les résultats commerciaux obtenus.

Traiter une réclamation client à la fois d'un point de vue commercial et d'un point de vue de l'amélioration continue de la qualité de service, afin de maintenir la relation client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38476BC04 — Organiser une chaîne logistique de produits de la filière forêt-bois, issus de la première transformation du bois

LISTE DE COMPÉTENCES

Cuber et classer les différents débits issus de la première transformation du bois, en application de la norme de cubage des bois ronds, de façon à estimer un volume de produits finis, un volume de produits connexes à transporter et/ou à commercialiser.

Réaliser des achats de lots de bois abattu, essentiellement en France, afin de répondre à des besoins d'approvisionnement et de faire respecter les coûts, services et délais pour ses clients internes ou externes.

Analyser en détail les besoins de clients de la filière forêt-bois, afin de finaliser une commande précise de bois transformé ou non, et de rédiger un contrat approprié.

Démarcher des producteurs de bois et/ou des vendeurs/grossistes dans des pays producteurs, afin de négocier avec eux les marchandises souhaitées en termes de rapport qualité/prix, dimensions et autres caractéristiques, en français ou en anglais.

Organiser des opérations de transport de bois abattu ou transformé, selon les caractéristiques de celui-ci, et dans le

respect de la réglementation liée au transport de bois, afin de répondre aux besoins de circulation des marchandises concernées.

Organiser la manutention du déchargement et le contrôle des produits transportés, pour s'assurer de leur conformité (qualité, quantité, essences, traitements, ...) et prévenir tout litige en la matière.

Organiser des opérations d'entreposage de bois transformé ou non, en prenant en compte les classes d'emploi de l'utilisation des bois pour adapter le type de stockage et en tenant compte des besoins en stocks tampons, afin d'adapter les stocks aux besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques

Mises en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur d'activité est celui de la filière forêt-bois.

L'ONF (Office National des Forêts) est le plus gros employeur potentiel des Technico-commerciaux Bois. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial, chargé de la gestion des forêts publiques, et placé sous la tutelle du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation ainsi que du ministère de la Transition écologique et solidaire.

Les autres types d'employeurs des Technico-commerciaux Bois sont des TPE et PME:

- PME de la première transformation du bois (scieries) ;
- Entreprises de négoce de bois et/ou de grumes ;
- Coopératives de propriétaires privés ;
- Exploitations forestières ;
- Papetiers ;
- Entreprises d'emballage ;
- Entreprises de construction ;
- Entreprises d'ameublement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commis de coupe

Acheteur bois

Responsable approvisionnement bois

Technicien commercial en première transformation

Responsable de parc à grumes

Gestionnaire de parc forestier

Exploitant forestier

Courtier ou négociant en bois

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %

Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (Bac professionnel Forêt, autre diplôme, certification professionnelle ou équivalent, de niveau 4 minimum) ; ou bénéficier d'une expérience d'1 an minimum dans le domaine visé et d'une dérogation au niveau de qualification minimum, sur décision de la Direction de l'EPLEFPA Campus Terres de l'Aube, après examen de la candidature.

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

Le Directeur de l'EPLEFPA Campus Terres de l'Aube (fonctionnaire de catégorie A),
Un professionnel de la filière forêt-bois, externe à l'EPLEFPA .

COMPOSITION DU JURY — VAE

Présidence du jury : Directeur de l'Etablissement Public Local auquel est rattaché le CFPPA.
Membres du jury : 2 professionnels externes à l'Etablissement et 1 enseignant de la fonction publique.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 515 €
Selon la branche	6 000 € – 11 532 €
Prise en charge	Branches concernées
8 515 €	Valeur par défaut · 203 branches
11 532 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNEFP des commerces de gros
8 370 €	CPNE des MFR, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
9 935 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 730 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 200 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2025
Date de dernière délivrance possible	21/12/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	5	0	100 %	—
2021	6	0	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1563

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42211

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36860

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://campusterresdelalube.fr/formations/filiere-foret/technico-commercial-bois>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38476/>