

Commercialisation du bétail : acheteur-estimateur

RNCP38842 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	21084
Code(s) ROME	A1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
LEGTA DE FIGEAC	19460490600017	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'acheteur réalise un travail de terrain qui exige une grande mobilité en fonction de la zone d'activité de l'entreprise. Il travaille généralement sur un secteur géographique qui lui est affecté et se déplace quotidiennement chez les producteurs. Il peut également exercer son activité sur les marchés au bétail.

En fonction des orientations de l'entreprise et des systèmes de production locaux, il travaille principalement sur une espèce (les bovins le plus souvent en ce qui concerne le négoce privé), voire sur un type d'animaux (animaux maigres, reproducteurs, animaux de boucherie), mais il doit parfaitement connaître plusieurs races présentes localement. Son activité concerne le commerce en vif, mais elle implique une bonne connaissance de la destination des produits (carcasse), de la filière viande et des marchés (valorisation de produits).

L'activité connaît des périodes de pointe au moment de la commercialisation des animaux.

Pour les bovins, elle se situe au printemps (mise à l'herbe) et à l'automne (décharge des herbages). C'est donc un travail qui exige flexibilité et disponibilité dans l'organisation de l'emploi du temps.

Dans certains cas, l'acheteur peut également être chargé de l'enlèvement des animaux (acheteur chauffeur). Le permis poids lourd est alors impératif.

ACTIVITÉS VISÉES

L'acheteur de bétail :

- met en oeuvre la politique et la stratégie commerciale de son entreprise sur le secteur géographique dont il chargé et/ou sur un type de marché,
- estime les animaux proposés à la vente en ferme ou sur les marchés et prévoit leur valorisation,
- participe à la fonction administrative de l'entreprise et gère son activité.

Les principales activités sont :

Mise en oeuvre de la politique et de la stratégie commerciale de son entreprise

- Il se tient informé en permanence de l'évolution du marché, des cours et des débouchés possibles pour les

différents types d'animaux. Il adapte sa propre stratégie en fonction des besoins de son entreprise et des objectifs qu'il doit remplir.

- Il fidélise les fournisseurs (en ferme, sur les marchés) auprès desquels il représente l'entreprise.
- Il prospecte de nouveaux fournisseurs (ou clients pour les animaux d'élevage) pour développer l'activité de son entreprise en fonction de sa stratégie commerciale.
- Il conduit la négociation commerciale avec le vendeur (ou l'acheteur). Celle-ci porte sur le mode de transaction ("au poids de carcasse", "à la pièce", "à la confiance", "au poids vif"), sur le prix et les conditions de vente (conditions de paiement, enlèvement ou livraison).
- Il peut assurer la commercialisation des animaux auprès des abattoirs, d'autres négociants, d'éleveurs (animaux maigres).

Estimation des animaux proposés à la vente en ferme ou sur les marchés et prévision de leur valorisation :

- Il apprécie la valeur commerciale des animaux proposés à la vente, quel qu'en soit le type, l'âge, la race et la destination (animaux de boucherie, animaux d'élevage),
- Il prévoit le meilleur débouché commercial pour les animaux et adapte le mode de transaction en conséquence,
- Dans certaines entreprises, l'acheteur peut également être chargé du transport des animaux (acheteur chauffeur). Il assure alors l'enlèvement des animaux dans un souci permanent de sécurité pour lui même et de bien-être des animaux.
- Il participe au tri des animaux dans l'entreprise, en fonction de la destination (type, âge, race...).

Participation à la fonction administrative de l'entreprise et gestion de l'activité

- Il contrôle la validité et la conformité à la législation des documents d'accompagnement et établit un bon d'achat.
- Il assure la liaison avec les services administratif et logistique de l'entreprise (planification des enlèvements, suivi comptable des achats)
- Il assure le suivi de la traçabilité des animaux
- Il assure un suivi régulier de son activité et procède aux ajustements. En particulier, il s'assure de la conformité de son activité avec les objectifs, il s'informe des résultats à l'abattage et mesure les écarts avec ses estimations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Situer son activité dans une filière de production animale :

s'informer sur l'organisation et l'évolution du marché de la viande

présenter l'activité des acteurs locaux de la filière viande

présenter les principaux systèmes de production et d'élevage de la région

s'informer sur l'organisation et l'évolution du marché des animaux d'élevage

présenter l'environnement réglementaire de la commercialisation du bétail

Etablir une relation commerciale

fidéliser les fournisseurs et les clients

conduire une négociation commerciale

Estimer la valeur commerciale d'un animal

porter une appréciation globale sur un animal

apprécier la carcasse d'un animal

apprécier un animal vivant en fonction de sa destination

Gérer son activité en fonction des objectifs de l'entreprise

organiser son activité

organiser l'enlèvement des animaux

participer au suivi de l'activité

Blocs de compétences

RNCP38842BC01 — Situer son activité dans une filière de production animale

LISTE DE COMPÉTENCES

- S'informer sur l'organisation et l'évolution du marché de la viande
- Présenter l'activité des acteurs locaux de la filière viande
- S'informer sur l'organisation et l'évolution du marché des animaux d'élevage
- Présenter l'environnement réglementaire de la commercialisation du bétail

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par une épreuve écrite

RNCP38842BC02 — Etre capable d’établir une relation commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Fidéliser les fournisseurs et les clients
- Conduire une négociation commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38842BC03 — Estimer la valeur commerciale d’un animal

LISTE DE COMPÉTENCES

- Porter une appréciation globale sur un animal
- Apprécier la carcasse d’un animal
- Apprécier un animal vivant en fonction de sa destination

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38842BC04 — Gérer son activité en fonction des objectifs de l’entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser son activité
- Organiser l’enlèvement des animaux
- Participer au suivi de l’activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par une épreuve écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'option Commercialisation du bétail : acheteur-estimateur du CS forme au métier d'acheteur chargé d'approvisionner l'entreprise en animaux de boucherie et/ou en animaux d'élevage. L'acheteur-estimateur s'appuie sur sa bonne connaissance du marché et des productions animales pour conduire des négociations commerciales avec les vendeurs ou les acheteurs de bétail. Le secteur rassemble les groupements de producteurs, les négociants en bétail et les abattoirs privés ou coopératifs.

L'acheteur réalise un travail de terrain qui exige une grande mobilité en fonction de la zone d'activité de l'entreprise. Il travaille généralement sur un secteur géographique qui lui est affecté et se déplace quotidiennement chez les producteurs. Il peut également exercer son activité sur les marchés au bétail.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois et les entreprise visés par le CS option Commercialisation du bétail : acheteur-estimateur sont :

- 1- Acheteur d'animaux vivants dans les entreprises du négoce de bétail (salarié ou responsable d'entreprise), les groupements de producteurs ou les coopératives.
- 2- Acheteur d'animaux vivants salarié des abattoirs.

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	Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 117 €

Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles · tension 4/5 (Élevée) A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	4 645
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	29 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conformément à l'article D. 811-167-3-1 du code rural et de la pêche maritime

, lorsque le certificat de spécialisation agricole est demandé par la voie de l'apprentissage ou de la formation continue, les candidats doivent justifier lors de leur entrée en formation :

1° Soit de la possession de l'un des diplômes figurant sur la liste fixée ci-après :

- du brevet professionnel option « responsable d'exploitation agricole »,
- du brevet de technicien agricole option « production », qualification professionnelle « technicien généraliste »,
- du brevet de technicien agricole option « production », qualification professionnelle « conduite de l'exploitation de polyculture élevage »,
- du baccalauréat professionnel « conduite et gestion de l'exploitation agricole », option « productions animales » ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option « productions animales » ;

2° Soit de la possession d'un diplôme obtenu en France ou à l'étranger autre que ceux figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option, de niveau au moins équivalent et en rapport avec les diplômes figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option ;

3° Soit de l'équivalent d'une année d'activité professionnelle salariée, non salariée, bénévole ou de volontariat à temps plein dans un emploi en rapport direct avec le contenu et le niveau de l'un des diplômes figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option. Ils doivent en outre satisfaire aux évaluations de prérequis organisées par le centre. Le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt détermine la recevabilité des justificatifs présentés.

Pour les candidats ne répondant pas aux conditions énumérées ci-dessus, une décision dérogatoire à l'entrée en formation pour le certificat de spécialisation option « pilotage de machines agricoles et travaux mécanisés à haute technicité » peut être prise par le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt/directeur de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, conformément aux dispositions de l'article D. 811-167-3-2 du code rural et de la pêche maritime susvisé

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

Le jury, présidé par un fonctionnaire de catégorie A membre de l'enseignement agricole public, est composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

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	6 615 €
Selon la branche	6 380 € – 6 998 €
Prise en charge	Branches concernées
6 615 €	Valeur par défaut · 209 branches
6 380 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
6 998 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 870 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/01/2029
Date de dernière délivrance possible	01/01/2030

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP2261

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41839

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://chlorofil.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38842/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	8 400 €
Durée	966 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.