

Responsable technico-commercial : agrofournitures

RNCP38852 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	34581, 21084, 21052
Code(s) ROME	D1213
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

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
LEGTA DE TOULOUSE	19311262000011	Former et organiser l'évaluation
LYCEE AGROENVIRONNEMENTAL 62	19622257400010	Former et organiser l'évaluation
LYCEE GEN TECHNO AGRIC THEODORE MONOD	19350700100017	Former et organiser l'évaluation
LYCEE GEN TECHNOL AGRICOLE LE PARACLET	19801272600016	Former et organiser l'évaluation
MAISON FAMILIALE RURALE EDUC ORIENT DE MOIRANS	77957043100022	Former et organiser l'évaluation
MFREO INSTITUT RURAL DES MAUGES	78612761300010	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le terme agrofournitures désigne d'une manière générique l'ensemble des produits consommables utilisés en production agricole (intrants) : semences et plants, engrais, produits phytosanitaires, aliments du bétail, produits vétérinaires, petits matériels...

Le terme "technico-commercial" désigne ici un commercial dont l'activité comporte une dimension technique importante. Celle-ci est conditionnée par la nature des produits commercialisés et par le type de client (exploitant agricole). Il recouvre dans les entreprises d'agrofournitures de la collecte et du négoce, diverses appellations selon le type de poste occupé :

- Sur un secteur géographique, auprès d'un portefeuille de client : "agent de relation cultures", "technico-commercial"...
- Sur un point de vente, un dépôt : "responsable de dépôt", "vendeur-conseil"...

Le titulaire de la certification peut se trouver dans un des deux grands types de situations :

- Commercial sur un secteur. Il exerce son activité sur un secteur géographique qui lui est affecté et/ou auprès d'un portefeuille de clients. C'est donc un emploi qui exige mobilité et disponibilité.

Généralement seul sur le terrain, son activité s'exerce au sein d'une équipe de commerciaux, sous la responsabilité

de l'encadrement, en relation étroite avec les différents services de l'entreprise (production, logistique, comptable...). En fonction des orientations de l'entreprise, il peut-être spécialisé sur un type de produit (semences et plans, aliments du bétail par exemple) ou polyvalent (engrais, produits phytosanitaires, petits matériels, etc.).

- Commercial sur un point de vente. Il peut occuper différents types de postes correspondant à la fonction achat (collecte) et à la fonction vente (vendeur-conseil), à une fonction de gestionnaire (responsable de dépôt), à une fonction marketing. S'agissant d'encadrement intermédiaire, il est généralement responsable d'une équipe. Il travaille en relation avec les commercial de secteur.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du certificat de spécialisation option Responsable technico-commercial : agrofournitures est capable de réaliser les activités suivantes :

- Il gère et organise toutes les composantes de son activité (équipe, marchandises, matériels, locaux).
- Il établit des relations commerciales avec les clients et fournisseurs et communique dans l'entreprise.
- Il adapte son activité en fonction des évolutions du contexte.
- Il mobilise des connaissances et met en oeuvre des techniques relatives aux agrofournitures et à leur utilisation.

Les principales activités sont les suivantes :

Gestion et organisation des composantes de son activité :

- Il organise et gère son travail et, le cas échéant, le travail de son équipe
- Il gère les marchandises
- Il gère les matériels, équipements, locaux, dont il a la responsabilité
- Il gère les résultats de l'activité conformément à ses objectifs

Etablissement de relations commerciales avec les clients et fournisseurs et communication dans l'entreprise

- Il met en œuvre et entretient des conditions favorables à une relation commerciale avec les clients et/ou les fournisseurs
- Il conduit la relation commerciale avec les clients et fournisseurs
- Il participe à la communication au sein de son équipe et de l'entreprise

Adaptation de son activité en fonction des évolutions du contexte

- Il assure une fonction permanente de veille technique, commerciale, réglementaire
- Il mobilise les informations dont il dispose pour adapter son activité

Mobilisation des informations pour adapter son activité

- Il mobilise des connaissances techniques sur les produits et les process pour acheter et vendre des produits
- Il conseille et informe les clients sur l'utilisation des agro-fournitures et sur les risques pour l'homme et l'environnement
- Il assure une fonction de conseil technique à la production

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agrofournitures

- choisir les segments constituant le marché cible
- positionner le produit
- distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur
- constituer un portefeuille de clientèle

Utiliser les techniques de vente et de négociation dans le secteur des agrofournitures

- réaliser une action de prospection à partir du fichier client
- préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- mener un entretien de vente et/ou de négociation

Gérer l'activité commerciale du secteur des agrofournitures dans le respect de la réglementation

- assurer la gestion matières
- assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations
- gérer la force de vente

Utiliser les connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agrofournitures dans le cadre de son activité

- mobiliser les connaissances utiles à l'activité
- Conseiller le grand public sur le choix et l'utilisation d'agrofournitures dans le respect de l'environnement et de la sécurité
- Fournir un conseil technique à un agriculteur en intégrant le respect de l'environnement et de la sécurité

Blocs de compétences

RNCP38852BC01 — Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agrofournitures

LISTE DE COMPÉTENCES

- choisir les segments constituant le marché cible
- positionner le produit
- distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur
- constituer un portefeuille de clientèle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38852BC02 — Utiliser les techniques de vente et de négociation dans le secteur des agrofournitures

LISTE DE COMPÉTENCES

- réaliser une action de prospection à partir du fichier client
- préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- mener un entretien de vente et/ou de négociation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38852BC03 — Gérer l'activité commerciale du secteur des agrofournitures dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

- assurer la gestion matières
- assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations
- gérer la force de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38852BC04 — Utiliser les connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agrofournitures dans le cadre de son activité

LISTE DE COMPÉTENCES

- mobiliser les connaissances utiles à l'activité
- conseiller le grand public sur le choix et l'utilisation d'agrofournitures dans le respect de l'environnement et de la sécurité
- fournir un conseil technique à un agriculteur en intégrant le respect de l'environnement et de la sécurité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises d'approvisionnement du secteur coopératif et du secteur privé.

Les entreprises de la collecte et du négoce intégrant également la fonction approvisionnement.

Le terme agrofournitures désigne d'une manière générique l'ensemble des produits consommables utilisés en production agricole (intrants) : semences et plan, engrais, produits phytosanitaires, aliments du bétail, produits vétérinaires, petits matériels...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le terme "technico-commercial" est utilisé dans un sens générique. Il désigne un commercial dont l'activité comporte une dimension technique importante. Celle-ci est conditionnée par la nature des produits commercialisés et par le type de client (exploitant agricole). Il recouvre dans les entreprises d'agro-fournitures de la collecte et du négoce, diverses appellations selon le type de poste occupé : La situation fonctionnelle des technico-commerciaux est fortement variable en fonction de

l'entreprise qui les emploie : ses activités, sa taille, son mode d'organisation... On peut distinguer deux grands types de situations :

- Commercial sur un secteur. Il exerce son activité sur un secteur géographique qui lui est affecté et/ou auprès d'un portefeuille de clients. C'est donc un emploi qui exige mobilité et disponibilité. Généralement seul sur le terrain, son activité s'exerce au sein d'une équipe de commerciaux, sous la responsabilité de l'encadrement, en relation étroite avec les différents services de l'entreprise (production, logistique, comptable...).

En fonction des orientations de l'entreprise, il peut-être spécialisé sur un type de produit (semences et plants, aliments du bétail par exemple) ou polyvalent (engrais, produits phytosanitaires, petits matériels, etc.).

- Commercial sur un point de vente. Il peut occuper différents types de postes correspondant à la fonction achat (collecte) et à la fonction vente (vendeur-conseil), à une fonction de gestionnaire (responsable de dépôt), à une fonction marketing. S'agissant d'encadrement intermédiaire, il est généralement responsable d'une équipe. Il travaille en relation avec les commercial de secteur.

NB : La distribution de produits phytosanitaire est soumise à une obligation réglementaire. Un salarié sur 10 doit être titulaire du certificat de distributeur applicateur phytosanitaire (DAPA).

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)
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 500 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 085
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	24 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage

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 :

- d'un brevet de technicien supérieur agricole "Analyse et conduite des systèmes d'exploitation"
- du brevet de technicien supérieur agricole option technologies végétales et pour toutes les spécialités ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option productions animales ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option productions horticoles ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option productions aquacoles ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option aménagements paysagers,

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	7 550 €
Selon la branche	6 000 € – 7 550 €
Prise en charge	Branches concernées
7 550 €	Valeur par défaut · 209 branches
7 248 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNEFP des commerces de gros
6 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

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

RNCP2285

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://chlorofil.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38852/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
-----------------------------	---

Organismes gestionnaires (CFA)	4
Organismes formateurs	5
Régions couvertes	4
Départements couverts	5
Organismes certifiés Qualiopi	5
Sessions	de 08/2026 à 08/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).