

Technicien conseil vente en animalerie

RNCP38856 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	42004
Code(s) ROME	D1210
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

31 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 31 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS DES MAISONS FAMILIALES	302914122 00015	Former et organiser l'évaluation
ASS ENSEIGNE PROFESSION PRIVE AGRICOL	389727934 00017	Former et organiser l'évaluation
ASS MAISON FAMILIALE RURALE	783235633 00014	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CFA MTA	923338065 00017	Former et organiser l'évaluation
CRTE FORMATION PROFESSIONNELLE HORTICOLE	783469794 00011	Former et organiser l'évaluation
EPLEFPA FORMA'TERRA	199740986 00013	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D'ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLES DE CIBEINS	190100594 00018	Former et organiser l'évaluation
LEGTA	192210318 00015	Former et organiser l'évaluation
LEGTA DE GAP	190500124 00010	Former et organiser l'évaluation
LEGTA DE VALDOIE - LUCIEN QUELET	199002460 00012	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 31 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38856-technicien-conseil-vente-en-animalerie/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le marché de l'animalerie est constitué par six segments : le chien, le chat, l'oiseau, le petit mammifère NAC : Nouveaux Animaux de Compagnie, l'aquariophilie et le jardin aquatique.

Trois grands types de produits sont distribués :

- l'alimentation (petfood, friandises, os à mâcher),
- l'hygiène et les soins (produits pharmaceutiques, d'hygiène...),
- les accessoires (litière, paille/foin/copeaux, confort, sellerie, jouets, cages, aquariums, bassins, produits électriques, décors et accessoires).

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel de technicien conseil-vente en animalerie vise en première insertion un emploi de conseiller-vendeur.

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale vente. Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences en technique "produit" et en gestion de stocks. Par-delà les différentes appellations, le secteur de l'animalerie est soumis à l'évolution de la réglementation notamment en matière d'environnement, d'hygiène et de sécurité. Le secteur de l'animalerie fait partie du marché des loisirs au même titre que le marché du matériel multimédia et la communication.

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins spécialisés (jardineries, animaleries), de grandes surfaces de bricolage, au rayon animalerie de grandes et moyennes surfaces, de libres-services agricoles, en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, fournisseurs, services vétérinaires, ...

ACTIVITÉS VISÉES

Mise en oeuvre et organisation des activités commerciales :

- Il prend en compte dans son quotidien les éléments de contexte agissant sur l'activité commerciale
- Il organise son activité en fonction du contexte et de la politique commerciale
- Il saisit, transmet et archive les données utiles à la gestion et à la promotion de l'espace de vente
- Il régule son activité en échangeant avec son supérieur hiérarchique
- Il assure la veille commerciale en relation avec les objectifs fixés
- Il contribue au travail en équipe

Gestion de la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise

- Il assure la réception et l'organisation de l'espace de stockage de la marchandise (réserve et magasin)
- Il gère l'approvisionnement
- Il assure le suivi et le contrôle des linéaires

Techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil

- Il favorise l'attractivité et la promotion du point de vente
- Il applique des techniques de vente
- Il met en œuvre une démarche de fidélisation

Valorisation des pratiques durables

- Il accompagne la mise en œuvre de démarches de développement durable et de responsabilité sociétale des entreprises : environnementale, légale, sociétale, éthique
- Il met en œuvre des démarches partenariales au sein de l'entreprise et/ou à l'extérieur

Conseils techniques pour la vente des produits en animalerie

- Il informe et conseille le client
- Il contrôle et réalise la réception des animaux
- Il maintient l'état sanitaire des animaux en magasin

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique

Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre

Exploiter la modélisation d'un phénomène

Débattre à l'ère de la mondialisation

Analyser l'information

Élaborer une pensée construite

Formuler un point de vue argumenté et nuancé

- Développer son identité culturelle
- Exprimer ses aspirations dans une culture commune
- Positionner son projet professionnel
- Communiquer avec le monde
- Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles
- Développer un mode de vie actif et solidaire
- Mettre en œuvre un projet collectif
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif
- Conseiller le client sur les produits d'animalerie
- Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits
- Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales
- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel
- Caractériser le secteur professionnel
- Caractériser l'entreprise
- Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales
- Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique mercatique
- Se situer dans un cadre social et réglementaire
- Communiquer en situation professionnelle
- S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires
- Communiquer au sein d'une équipe
- Communiquer avec les partenaires
- Rendre compte de son activité
- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- Utiliser des outils de gestion commerciale
- Planifier son travail et celui de l'équipe
- Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits
- Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux
- Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie
- Conduire une vente
- Renseigner un client dans une langue étrangère
- Réaliser le suivi de la clientèle
- Contribuer à l'animation du point de vente
- Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité
- Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché
- Réaliser le suivi et l'entretien du rayon
- Gérer les approvisionnements
- Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon
- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité
- Reconnaître les produits proposés à la vente
- Présenter les spécificités des animaux vendus, des matériels et des produits associés
- Prendre en charge les opérations d'entretien et de suivi des animaux sur le lieu de vente
- S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels
- Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité
- Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Blocs de compétences

RNCP38856BC01 — Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre

Exploiter la modélisation d'un phénomène

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC02 — Débattre à l'ère de la mondialisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'information

Élaborer une pensée construite

Formuler un point de vue argumenté et nuancé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC03 — C3- Développer son identité culturelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Exprimer ses aspirations dans une culture commune

Positionner son projet professionnel

Communiquer avec le monde

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC04 — Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer un mode de vie actif et solidaire

Mettre en oeuvre un projet collectif

Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC05 — Conseiller le client sur les produits d'animalerie

LISTE DE COMPÉTENCES

Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits

Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC06 — Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser le secteur professionnel

Caractériser l'entreprise*

Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales

Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique marketing

Se situer dans un cadre social et réglementaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC07 — Communiquer en situation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires

Communiquer au sein d'une équipe

Communiquer avec les partenaires

Rendre compte de son activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC08 — Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser des outils de gestion commerciale

Planifier son travail et celui de l'équipe

Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits

Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC09 — Mettre en oeuvre des techniques de vente en animalerie

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire une vente

Renseigner un client dans une langue étrangère

Réaliser le suivi de la clientèle

Contribuer à l'animation du point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC10 — Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché

Réaliser le suivi et l'entretien du rayon

Gérer les approvisionnements

Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC11 — Mettre en oeuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

Reconnaître les produits proposés à la vente

Présenter les spécificités des animaux vendus, des matériels et des produits associés

Prendre en charge les opérations d'entretien et de suivi des animaux sur le lieu de vente

S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels

Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité

Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP38856BC12 — S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil vente en animalerie exerce essentiellement une activité de commercial sédentaire : dans un espace de vente ou dans un service commercial, il accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins spécialisés (jardineries, animaleries), de grandes surfaces de bricolage, au rayon animalerie de grandes et moyennes surfaces, de libres-services agricoles, en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, fournisseurs, services vétérinaires, ...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur d'animaux / en alimentation animale / en animalerie / en articles d'animalerie / en produits animaliers
Vendeur animalier
Adjoint au responsable / chef de rayon produits non alimentaires
Chef de rayon jardinerie et animalerie

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 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 794 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	34 072
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	42 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Pour se présenter à l'examen du baccalauréat professionnel, les candidats doivent :

1° Soit avoir suivi une préparation au diplôme par la voie scolaire, de l'apprentissage ou de la formation professionnelle continue dont la durée est fixée conformément aux dispositions de la sous-section 2 ;

2° Soit avoir accompli trois ans d'activités professionnelles dans un emploi de niveau au moins égal à celui d'un ouvrier ou employé qualifié et dans un domaine professionnel en rapport avec la finalité du diplôme postulé.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, 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	9 186 €
Selon la branche	5 570 € – 9 379 €
Prise en charge	Branches concernées
9 186 €	Valeur par défaut · 204 branches
9 379 €	CPNE des fleuristes, de la vente et des services des animaux familiers, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP des jardineries et graineteries, CPNIEFP dans la coopération agricole
8 437 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
8 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 171 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
5 570 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/01/2029
Date de dernière délivrance possible	01/01/2031

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP13921

Pour plus d'informations

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38856/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	3 438 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	42
Organismes gestionnaires (CFA)	29

Organismes formateurs	30
Régions couvertes	13
Départements couverts	28
Organismes certifiés Qualiopi	30
Sessions	de 08/2024 à 06/2030

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	10/2025 – 06/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	9 877 €
Coût moyen par dossier	3 292 €
Durée moyenne	382 h
Période	07/2025 – 09/2025
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.