

Responsable commercial en agrobusiness

RNCP39738 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210, 211w
Formacode(s)	21032, 21084, 21022
Code(s) ROME	A1301, D1402, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/10/2024
Date d'échéance	31/10/2029

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION · SIRET : 88930797100024

ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DE LA VILLE DE DEMAIN-CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION · SIRET : 88944585400025

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DE LA VILLE DE DEMAIN-CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88944585400041	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DE LA VILLE DE DEMAIN-CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88944585400066	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88930797100024	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88930797100040	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88930797100081	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION	88930797100107	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Responsable commercial en agrobusiness exerce une activité commerciale spécifique aux filières agricoles (production animale, végétale, machinisme ou aménagement paysager) dans laquelle le conseil et le suivi des productions depuis l'installation des équipements ou des produits jusqu'à leur mise en production jouent un rôle majeur dans la décision d'achat du client.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'études économiques et d'une démarche de veille sociétale, technologique et réglementaire dans le

secteur de l'agrobusiness et sur le marché de l'entreprise

Définition d'un plan d'action opérationnel visant le développement commercial des produits/services de l'entreprise d'agrobusiness

Développement du portefeuille clients de l'entreprise d'agrobusiness

Elaboration et négociation d'offres techniques et commerciales de produits/services dans le secteur de l'agrobusiness

Suivi de la mise en exploitation du produit/service en lien avec les services internes à l'entreprise d'agrobusiness et les partenaires et fournisseurs

Pilotage de l'activité d'une équipe de commerciaux dans le secteur de l'agrobusiness

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Sélectionner les sources d'informations pertinentes à exploiter en lien avec une ou plusieurs filières de l'agrobusiness (agroéquipement, agrofourniture, grandes cultures, paysage...), en repérant les plus fiables et significatives compte tenu de l'activité de son entreprise et de ses problématiques (tendances du marché et des pratiques de consommation ; innovation produit ouverte par les évolutions technologiques ; dispositions règlementaires et normatives), afin de disposer de données actualisées pour éclairer l'environnement de l'entreprise et les facteurs impactant son activité.

Identifier les évolutions d'ordre socio-économique, technologique et réglementaire pouvant impacter l'activité de l'entreprise d'agrobusiness, en analysant les données collectées sur son marché dans le cadre d'une veille documentaire et d'études marketing, afin d'évaluer leur incidence et leur potentiel de risque ou d'opportunité.

Formuler des recommandations et propositions concernant les produits/services de l'entreprise d'agrobusiness et ses modes de commercialisation et de distribution, en tenant compte de ses forces et faiblesses au regard des évolutions détectées et en s'appuyant sur sa connaissance empirique du marché et les remontées de ses clients, afin de contribuer à l'élaboration d'une stratégie commerciale porteuse de développement et tenant compte des spécificités du marché.

Identifier les actions commerciales porteuses de développement pour les produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en tenant compte de sa stratégie et des objectifs visés sur les plans quantitatif et qualitatif et en évaluant leur pertinence et leur faisabilité au regard des moyens à disposition et de leur plus-value potentielle, afin de sélectionner celles à mettre en œuvre.

Structurer les actions à mettre en œuvre pour développer la commercialisation des produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en déterminant pour chacune les objectifs à atteindre, les moyens humains et financiers à mobiliser, et en établissant un calendrier de mise en œuvre adapté aux spécificités de la filière et des entreprises visées (agriculteurs...), afin d'établir et de formaliser un plan d'action convaincant.

Soutenir devant sa hiérarchie le plan d'action visant le développement commercial des produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en s'appuyant sur des supports de présentation clairs et attractifs, et en argumentant de façon convaincante et étayée les choix retenus, afin d'en obtenir la validation et/ou de convenir des ajustements à lui apporter.

Organiser un plan de prospection de nouveaux clients de l'entreprise d'agrobusiness sur une gamme de produits/services ou un périmètre géographique définis, en établissant la cible des actions à mener au moyen d'un outil CRM et de recherches complémentaires sur les canaux digitaux, et en les planifiant dans le temps, afin d'optimiser l'efficacité des actions de développement de son portefeuille clients.

Préparer le déploiement d'actions de prospection ciblées auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness sur une gamme de produits/services ou un périmètre géographique définis, en opérant une prise d'information complémentaire permettant l'évaluation de leur solvabilité et de l'adéquation de son offre avec leurs besoins, afin d'améliorer l'efficacité de la prise de contact.

Conduire des actions de prospection ciblées auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness, en utilisant une approche multicanale et en éveillant leur attention au moyen d'un argumentaire concis et convaincant concernant son offre, afin d'obtenir un rendez-vous de découverte.

Réaliser des entretiens de prospection auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness, en vérifiant la fiabilité et l'actualisation des informations collectées et en formulant des préconisations sur les transactions d'achat ou de vente de matériel, de production, et dans la conduite de production, afin de valoriser l'expertise apportée et de soutenir une future proposition commerciale.

Enrichir l'outil de suivi de prospection ou le fichier client de l'entreprise d'agrobusiness, en intégrant les informations recueillies, afin de disposer d'une base de données actualisée, notamment sur les productions animales ou végétales des clients.

Elaborer une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en

s'appuyant sur les informations recueillies avec l'intégration d'offres complémentaires spécifiques aux filières (ex : production de grains achetés et vente de semence, secteur machinisme et reprise de matériel) et aux données techniques (logiciel de suivi), afin de répondre au plus près des besoins des clients potentiels et avérés.

Calculer le prix de l'offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness constituée, en prenant en compte l'ensemble des coûts générés par sa production et sa livraison et en appliquant les marges bénéficiaires à dégager, afin d'établir une tarification à la fois attractive et rentable pour l'entreprise d'agrobusiness.

Préparer l'entretien de négociation avec le client potentiel d'une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en définissant les objectifs à atteindre, la stratégie à mettre en œuvre, les leviers de discussion, marges de manœuvre et concessions acceptables, afin de favoriser la concrétisation de la vente dans le respect des intérêts économiques de son entreprise et de ceux du client.

Présenter au client potentiel l'offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en s'appuyant sur les éléments préparés, en traitant les objections et en équilibrant les concessions/contreparties, afin de négocier la conclusion d'un accord permettant la réalisation de la transaction commerciale.

Formaliser l'accord concernant une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en reprenant les conditions négociées et en incluant le cas échéant le cahier des charges d'une entreprise tiers (ex : transformateur), afin d'en conserver la traçabilité et d'établir un contrat de vente sécurisant la transaction et les engagements respectifs des deux parties.

Assurer le suivi de la livraison des composantes matérielles du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness à son client, en coordonnant les services internes et les partenaires/prestataires externes à l'entreprise, afin de valider sa réception et sa conformité au regard des engagements pris.

Accompagner le client lors de la mise en exploitation du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness, en formant les utilisateurs sur site et en leur prodiguant des conseils sur le plan environnemental, afin d'en garantir une utilisation optimale et apportant les bénéfices attendus sur les plans technique et environnemental.

Vérifier le respect des critères du cahier des charges ainsi que la performance du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness sur un cycle de production animale ou végétale, en veillant à l'application des bonnes pratiques, en analysant les résultats des contrôles et mesures techniques et en vérifiant, le cas échéant, le réglage des matériels, afin de respecter l'accord commercial négocié.

Assurer le suivi de l'exploitation chez le client de l'offre produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness sur le long terme, en contactant le client de façon régulière, afin de et maintenir une qualité de relation durable, favorisant sa fidélisation et la recommandation auprès d'autres professionnels.

Traiter les imprévus et les situations problèmes affectant l'exploitation chez le client de l'offre produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness, en priorisant les points importants, en identifiant des solutions réalistes et en gérant les éventuels conflits générés, afin de préserver la satisfaction du client.

Evaluer quantitativement et qualitativement les compétences nécessaires à la réalisation de l'activité commerciale de l'entreprise d'agrobusiness sur son périmètre (segment de marché, zone géographique...), en tenant compte des objectifs à atteindre et des moyens alloués, ainsi que des évolutions du secteur (technologie produit, réglementation, attentes client...), afin de recruter de nouveaux collaborateurs commerciaux.

Organiser l'activité des commerciaux de l'entreprise d'agrobusiness placés sous sa responsabilité, en répartissant de façon optimale le portefeuille clients entre les différents membres de l'équipe et en planifiant leur activité dans le respect de la législation et en tenant compte de la saisonnalité de l'activité, afin d'optimiser le fonctionnement de la force de vente et de favoriser l'atteinte des objectifs commerciaux.

Déterminer les aménagements et la mobilisation des moyens matériels requis pour un collaborateur en situation de handicap, en identifiant ses besoins spécifiques de concert avec lui et sa hiérarchie, afin de lui permettre d'accomplir sa mission commerciale en toute autonomie et d'atteindre les objectifs qui lui sont assignés.

Animer l'équipe de commerciaux de l'entreprise d'agrobusiness placés sous sa responsabilité, en mettant en œuvre des techniques managériales adaptées à leur profil et à la culture de l'entreprise, et en suivant les résultats de leur activité respective, afin de fédérer et de dynamiser le collectif, contribuant à la qualité et l'efficacité de leur action commerciale.

Elaborer les outils de suivi des actions commerciales et de l'activité des membres de son équipe, en définissant les indicateurs pertinents à contrôler sur les plans qualitatif et quantitatif, afin d'évaluer les résultats des actions menées et de vérifier l'atteinte ou la non-atteinte des objectifs assignés à la force de vente.

Interpréter les résultats commerciaux de l'équipe commerciale de l'entreprise d'agrobusiness placée sous sa responsabilité, en analysant les indicateurs chiffrés restituant son activité et en repérant et qualifiant tout écart avec

les projections initiales, afin de décider des mesures correctives à mettre en œuvre pour améliorer ses résultats et en rendre compte de façon formalisée à sa hiérarchie.

Blocs de compétences

RNCP39738BC01 — Elaborer un plan d'action visant le développement de la commercialisation de produits/services d'une entreprise d'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les sources d'informations pertinentes à exploiter en lien avec une ou plusieurs filières de l'agrobusiness (agroéquipement, agrofourniture, grandes cultures, paysage...), en repérant les plus fiables et significatives compte tenu de l'activité de son entreprise et de ses problématiques (tendances du marché et des pratiques de consommation ; innovation produit ouverte par les évolutions technologiques ; dispositions règlementaires et normatives), afin de disposer de données actualisées pour éclairer l'environnement de l'entreprise et les facteurs impactant son activité.

Identifier les évolutions d'ordre socio-économique, technologique et réglementaire pouvant impacter l'activité de l'entreprise d'agrobusiness, en analysant les données collectées sur son marché dans le cadre d'une veille documentaire et d'études marketing, afin d'évaluer leur incidence et leur potentiel de risque ou d'opportunité.

Formuler des recommandations et propositions concernant les produits/services de l'entreprise d'agrobusiness et ses modes de commercialisation et de distribution, en tenant compte de ses forces et faiblesses au regard des évolutions détectées et en s'appuyant sur sa connaissance empirique du marché et les remontées de ses clients, afin de contribuer à l'élaboration d'une stratégie commerciale porteuse de développement et tenant compte des spécificités du marché.

Identifier les actions commerciales porteuses de développement pour les produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en tenant compte de sa stratégie et des objectifs visés sur les plans quantitatif et qualitatif et en évaluant leur pertinence et leur faisabilité au regard des moyens à disposition et de leur plus-value potentielle, afin de sélectionner celles à mettre en œuvre.

Structurer les actions à mettre en œuvre pour développer la commercialisation des produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en déterminant pour chacune les objectifs à atteindre, les moyens humains et financiers à mobiliser, et en établissant un calendrier de mise en œuvre adapté aux spécificités de la filière et des entreprises visées (agriculteurs...), afin d'établir et de formaliser un plan d'action convaincant.

Soutenir devant sa hiérarchie le plan d'action visant le développement commercial des produits/services de l'entreprise d'agrobusiness, en s'appuyant sur des supports de présentation clairs et attractifs, et en argumentant de façon convaincante et étayée les choix retenus, afin d'en obtenir la validation et/ou de convenir des ajustements à lui apporter.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation réelle ou reconstituée, chaque candidat produit une étude du marché. Cette étude fait l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuelle

A partir d'une situation réelle ou reconstituée, chaque candidat produit un plan d'action commercial. Cette étude fait l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuelle

RNCP39738BC02 — Développer le portefeuille clients d'une entreprise d'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser un plan de prospection de nouveaux clients de l'entreprise d'agrobusiness sur une gamme de produits/services ou un périmètre géographique définis, en établissant la cible des actions à mener au moyen d'un outil CRM et de recherches complémentaires sur les canaux digitaux, et en les planifiant dans le temps, afin d'optimiser l'efficacité des actions de développement de son portefeuille clients.

Préparer le déploiement d'actions de prospection ciblées auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness sur une gamme de produits/services ou un périmètre géographique définis, en opérant une prise d'information complémentaire permettant l'évaluation de leur solvabilité et de l'adéquation de son offre avec leurs besoins, afin d'améliorer l'efficacité de la prise de contact.

Conduire des actions de prospection ciblées auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness, en utilisant une approche multicanale et en éveillant leur attention au moyen d'un argumentaire concis et convaincant concernant son offre, afin d'obtenir un rendez-vous de découverte.

Réaliser des entretiens de prospection auprès de clients potentiels de l'entreprise d'agrobusiness, en vérifiant la

fiabilité et l'actualisation des informations collectées et en formulant des préconisations sur les transactions d'achat ou de vente de matériel, de production, et dans la conduite de production, afin de valoriser l'expertise apportée et de soutenir une future proposition commerciale.

Enrichir l'outil de suivi de prospection ou le fichier client de l'entreprise d'agrobusiness, en intégrant les informations recueillies, afin de disposer d'une base de données actualisée, notamment sur les productions animales ou végétales des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation réelle ou reconstituée, chaque candidat présente une stratégie de prospection répondant à une problématique de l'entreprise d'agrobusiness et sa mise en œuvre. Cette stratégie de prospection fait l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuelle

RNCP39738BC03 — Construire, vendre et assurer le suivi d'une offre technique et commerciale dans l'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en s'appuyant sur les informations recueillies avec l'intégration d'offres complémentaires spécifiques aux filières (ex : production de grains achetés et vente de semence, secteur machinisme et reprise de matériel) et aux données techniques (logiciel de suivi), afin de répondre au plus près des besoins des clients potentiels et avérés.

Calculer le prix de l'offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness constituée, en prenant en compte l'ensemble des coûts générés par sa production et sa livraison et en appliquant les marges bénéficiaires à dégager, afin d'établir une tarification à la fois attractive et rentable pour l'entreprise d'agrobusiness.

Préparer l'entretien de négociation avec le client potentiel d'une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en définissant les objectifs à atteindre, la stratégie à mettre en œuvre, les leviers de discussion, marges de manœuvre et concessions acceptables, afin de favoriser la concrétisation de la vente dans le respect des intérêts économiques de son entreprise et de ceux du client.

Présenter au client potentiel l'offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en s'appuyant sur les éléments préparés, en traitant les objections et en équilibrant les concessions/contreparties, afin de négocier la conclusion d'un accord permettant la réalisation de la transaction commerciale.

Formaliser l'accord concernant une offre technique et commerciale de produits et/ou des services personnalisée dans l'agrobusiness, en reprenant les conditions négociées et en incluant le cas échéant le cahier des charges d'une entreprise tiers (ex : transformateur), afin d'en conserver la traçabilité et d'établir un contrat de vente sécurisant la transaction et les engagements respectifs des deux parties.

Assurer le suivi de la livraison des composantes matérielles du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness à son client, en coordonnant les services internes et les partenaires/prestataires externes à l'entreprise, afin de valider sa réception et sa conformité au regard des engagements pris.

Accompagner le client lors de la mise en exploitation du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness, en formant les utilisateurs sur site et en leur prodiguant des conseils sur le plan environnemental, afin d'en garantir une utilisation optimale et apportant les bénéfices attendus sur les plans technique et environnemental.

Vérifier le respect des critères du cahier des charges ainsi que la performance du produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness sur un cycle de production animale ou végétale, en veillant à l'application des bonnes pratiques, en analysant les résultats des contrôles et mesures techniques et en vérifiant, le cas échéant, le réglage des matériels, afin de respecter l'accord commercial négocié.

Assurer le suivi de l'exploitation chez le client de l'offre produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness sur le long terme, en contactant le client de façon régulière, afin de et maintenir une qualité de relation durable, favorisant sa fidélisation et la recommandation auprès d'autres professionnels.

Traiter les imprévus et les situations problèmes affectant l'exploitation chez le client de l'offre produit/service fourni par l'entreprise d'agrobusiness, en priorisant les points importants, en identifiant des solutions réalistes et en gérant les éventuels conflits générés, afin de préserver la satisfaction du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation reconstituée, chaque candidat élabore une proposition commerciale et réalise un entretien de présentation et de négociation de l'offre auprès d'un client. La formalisation de la proposition commerciale fait l'objet d'un livrable écrit et la simulation d'entretien est un oral individuel

A partir d'une situation reconstituée, chaque candidat présente les modalités de suivi d'un contrat commercial et son

processus. Cette étude fait l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuelle

RNCP39738BC04 — Piloter l'activité d'une équipe de commerciaux dans le secteur de l'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Evaluer quantitativement et qualitativement les compétences nécessaires à la réalisation de l'activité commerciale de l'entreprise d'agrobusiness sur son périmètre (segment de marché, zone géographique...), en tenant compte des objectifs à atteindre et des moyens alloués, ainsi que des évolutions du secteur (technologie produit, réglementation, attentes client...), afin de recruter de nouveaux collaborateurs commerciaux.

Organiser l'activité des commerciaux de l'entreprise d'agrobusiness placés sous sa responsabilité, en répartissant de façon optimale le portefeuille clients entre les différents membres de l'équipe et en planifiant leur activité dans le respect de la législation et en tenant compte de la saisonnalité de l'activité, afin d'optimiser le fonctionnement de la force de vente et de favoriser l'atteinte des objectifs commerciaux.

Déterminer les aménagements et la mobilisation des moyens matériels requis pour un collaborateur en situation de handicap, en identifiant ses besoins spécifiques de concert avec lui et sa hiérarchie, afin de lui permettre d'accomplir sa mission commerciale en toute autonomie et d'atteindre les objectifs qui lui sont assignés.

Animer l'équipe de commerciaux de l'entreprise d'agrobusiness placés sous sa responsabilité, en mettant en œuvre des techniques managériales adaptées à leur profil et à la culture de l'entreprise, et en suivant les résultats de leur activité respective, afin de fédérer et de dynamiser le collectif, contribuant à la qualité et l'efficacité de leur action commerciale.

Elaborer les outils de suivi des actions commerciales et de l'activité des membres de son équipe, en définissant les indicateurs pertinents à contrôler sur les plans qualitatif et quantitatif, afin d'évaluer les résultats des actions menées et de vérifier l'atteinte ou la non-atteinte des objectifs assignés à la force de vente.

Interpréter les résultats commerciaux de l'équipe commerciale de l'entreprise d'agrobusiness placée sous sa responsabilité, en analysant les indicateurs chiffrés restituant son activité et en repérant et qualifiant tout écart avec les projections initiales, afin de décider des mesures correctives à mettre en œuvre pour améliorer ses résultats et en rendre compte de façon formalisée à sa hiérarchie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une étude de cas, le candidat propose l'organisation de la force de vente d'une entreprise d'agrobusiness sur un périmètre circonscrit

Dans le cadre d'une mise en situation reconstituée, chaque candidat anime une réunion d'équipe commerciale

Dans le cadre d'une étude de cas, chaque candidat évalue les résultats commerciaux de la force de vente d'une entreprise d'agrobusiness sur un périmètre circonscrit.

Chaque livrable réalisé dans le cadre des études de cas fait l'objet d'une soutenance orale individuelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur de l'agrobusiness englobe toutes les activités de la sphère agricole, avec ses déclinaisons dans l'agrofourmiture, l'agroéquipement, la production et la transformation des produits agricoles, l'aménagement des espaces, la production et la distribution des produits alimentaires ou la valorisation des produits non alimentaires (bio énergie, bio matériaux...).

Le Responsable commercial en agrobusiness peut ainsi travailler pour les entreprises situées en amont de la filière agricole, dans toutes les activités en lien avec les grandes productions animales et végétales (fourniture, équipements, activités d'approvisionnement et de collecte de grains, de lait...) ou avec l'aménagement des espaces.

Il peut également travailler pour les entreprises situées en aval de la filière agricole, dans les activités de transformation des produits agricoles et de commercialisation des produits agroalimentaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial

Responsable de secteur

Responsable d'exploitation

Responsable de secteur

Responsable de plaine

Chef de chantier

Auto-entrepreneur en finances

Gérant
Chef d'entreprise

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Dans le cadre de la vente des produits de protection des plantes, les commerciaux doivent être habilités à prodiguer un conseil vis-à-vis de leurs clients. Ainsi toute action qui porte sur la distribution, le conseil, la vente de produits phytosanitaires est soumise à la détention du certificat individuel (CERTIPHYTO) qui atteste de connaissances suffisantes pour utiliser les produits en sécurité et en réduire leur usage.

Depuis le 1er octobre 2013 les commerciaux des coopératives et des négoce agricoles doivent en être détenteurs. Les formations de BTS agricoles, qui constituent un prérequis pour accéder au présent projet de certification, donnent une équivalence de ce certificat.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 855 €
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) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	35 621
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le dispositif est ouvert à tous les candidats titulaires d'une certification de niveau 5 présentant des compétences pertinentes par rapport à la spécialisation de la certification (gestion des espaces, environnement, agroalimentaire, agro-ressources, etc.).

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

Le jury est composé d'au minimum 5 membres :

- au moins 3 personnalités extérieures à l'établissement certificateur, tous professionnels qualifiés ayant exercé des fonctions de management ou d'ingénierie commerciale
- au moins 2 représentants de l'établissement certificateur

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	10 141 €
Selon la branche	6 000 € – 10 141 €
Prise en charge	Branches concernées
10 141 €	Valeur par défaut · 209 branches
10 139 €	CPNE de l'agriculture
7 971 €	CPNE chimie
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	31/10/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2029
Date de dernière délivrance possible	31/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	31	0	92 %	—
2022	30	0	100 %	54 %
2021	67	0	97 %	70 %
2020	55	0	100 %	61 %
2019	51	0	100 %	77 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34651

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34164, RNCP34184, RNCP34651, RNCP35150, RNCP36294, RNCP36395, RNCP36610, RNCP37849, RNCP38146, RNCP38505

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Bachelor Responsable Commercial Agrobusiness (RCA) (lea-cfi.fr)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39738/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 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).