

Responsable d'entreprise de culture végétale

RNCP41356 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211, 310, 312
Formacode(s)	32024, 32048, 32093, 21052, 32047
Code(s) ROME	M1302, A1414, D1301, D1209, A1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2027

Certificateur(s)

HORTICULTEURS ET PEPINIERISTES DE FRANCE · SIRET : 44448996700026

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans les cinq années à venir, plus de 25% des entreprises horticoles devront trouver un repreneur, soit plus de 750 entreprises qui devraient changer de main. La commercialisation de plantes fleurs et arbres produits en France via les circuits longs (GMS, GSB et jardinerie) est de plus en plus difficile. La concurrence avec les producteurs italiens, espagnols, hollandais fait rage et notre balance commerciale ne cesse d'être déficitaire :

900 millions d'euros en 2023, selon les données de France AgriMer et des Douanes françaises. Pourtant, le marché de la vente directe de plante horticole ne cesse de se développer grâce à une professionnalisation du métier rendue possible par des démarches collectives telles que le réseau des Artisans du Végétal, mais aussi par un regain d'intérêt des consommateurs pour acheter des plantes produites localement par des producteurs français.

Il s'agit d'accompagner cette transmission en tenant compte des mutations du métier, qui cible non seulement la maîtrise technique et réglementaire, mais aussi des compétences transverses en matière d'entrepreneuriat des TPE et de digital (IA, Communication multicanale, ...) pour innover et repenser le parcours client en vue de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs à la recherche d'expérience tant en ligne que dans leur végétalerie : un lieu de production couplé à un point de vente et d'animation. Les titulaires de cette certification sont en capacité d'innover, de créer de nouveaux concepts de vente, de produits associés à des services pour contribuer à une réduction du déficit de notre balance commerciale. Ces titulaires participent également aux renouvellements des exploitants agricoles.

ACTIVITÉS VISÉES

Ses activités principales sont :

Détecter et d'analyser toutes les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial.

Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle d'une végétalerie.

S'assurer de la viabilité économique et financière d'une TPE.

Élaborer une stratégie commerciale, marketing et digitale dans l'univers du jardin, en analysant le parcours type du jardinier amateur dans un contexte digital et présentiel, puis en élaborant une politique de conquête et d'acquisition des prospects adaptée en vue de concevoir des campagnes de publicité, d'information et de formation.

Conduire un projet dans le respect des normes environnementales et éco-responsables.

Production Horticole et Maraîchère : Il pilote la production agricole et propose des plans d'actions dans le respect de l'environnement. Il conçoit des solutions technico-économiques adaptées à la stratégie d'une végétalerie. Il accompagne la transition agroécologique et digitale et participe aux transferts du savoir technique (PBI, HVE, bilan carbone..) vers son équipe.

Commerce, vente et communication : Il met en place et applique les politiques commerciales marketing et de communication définies au sein de l'entreprise. Il développe et anime des actions commerciales, aménage son point de vente

et construit le relationnel et l'image de son entreprise vis à vis d'une clientèle de particulier. Il met en œuvre des techniques de ventes pour développer le chiffre d'affaire et les parts de marché dans une zone de chalandise particulière. Il analyse les campagnes de communication et les résultats commerciaux pour piloter son centre de profit. Il assure une veille concurrentielle sur son marché et coordonne une équipe et gère des budgets.

Aménagement paysagé et composition végétale : il synthétise les demandes d'un client dans le cadre d'un aménagement paysagé ou d'une association végétale en tenant compte de l'esthétisme et/ou des conditions Pédoclimatiques d'un lieu en corrélation avec les besoins physiologiques des plantes.

Gestion administrative, financière et humaine d'une végétalerie : Il élabore et suit un budget prévisionnel selon une stratégie de développement planifiée. Il gère administrativement un centre de profit au regard des législations en vigueur (exploitation agricole labélisée HVE, BIO..., Établissement recevant du public : ERP...). Il recrute, encadre et dirige son équipe dans le respect des normes RSE.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Recenser et synthétiser les données et informations nécessaires pour concevoir des itinéraires techniques en corrélation avec les besoins des végétaux, afin de limiter les maladies et ravageurs tout en tenant compte du sol et du climat de son terroir.

Organiser, planifier et optimiser une production en identifiant les moyens humains, le matériel et les matières premières nécessaires.

Construire des tableaux de bord et déterminer des indicateurs de performance et de qualité. (HVE, RSE, rendement...) pour respecter les législations en vigueur et atteindre les normes de vente.

Maîtriser les systèmes de production végétale à l'échelle de la parcelle/du bloc de serre et à l'échelle de l'exploitation agricole.

Collaborer avec des experts techniques pour transmettre ce savoir-faire au reste de l'équipe (stations d'expérimentation, appui technique, essai...) pour maintenir un niveau de compétences adéquates.

Concevoir les solutions technico-économiques (choix des variétés, constitution de gamme, optimisation des itinéraires techniques...) adaptées aux problématiques d'un site de production (superficie couverte et extérieure, pollution, rendements, matériel disponible, rotation des cultures...) dans un environnement pédoclimatique donné et en tenant compte du réchauffement climatique.

Définir et sélectionner la composition d'une fertilisation, d'un produit de soin et d'un support de culture en fonction des attentes nutritionnelles d'un végétal et du prix de vente potentiel de ce dernier.

Concevoir et organiser la mise en place d'une fertilisation et d'une prophylaxie adaptée à une problématique relevée dans le respect des normes sanitaires après avoir appréhender les contraintes de l'exploitation agricole.

Développer et intégrer les nouvelles technologies agro- écologiques et digitales dans le pilotage des productions agricoles pour optimiser les prix de revient et marges dans le respect des normes environnementales.

Réaliser des diagnostics environnementaux et des études d'impacts (HVE, bilan carbone, PBI, ...) pour rester en cohérence avec les demandes du marché.

Organiser des processus de collecte des données, gérer, former et évaluer son équipe pour réaliser cette mission.

Réaliser la veille réglementaire et technique sur les nouvelles pratiques agricoles et les systèmes alternatifs de production horticole et maraîchère.

Conduire et entretenir du matériel de production afin de le maintenir en état de disponibilité et accroître sa durée de vie à l'ère du numérique.

Maîtriser les techniques de vente et de négociation, adaptées à la vente directe de produits agricoles, de végétaux et de leurs produits complémentaires.

Accueillir, gérer, et analyser les demandes clients dans un contexte pédoclimatique particulier, tout en tenant compte des stocks de production disponibles, pour résoudre une problématique plus ou moins complexe d'un jardinier amateur ou d'un paysagiste.

Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, produits complémentaires, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins des clients et pour atteindre ses objectifs commerciaux.

Dégager des solutions végétales et paysagères en analysant divers critères (sol, climat, budget, besoins clients...).

Capitaliser et formaliser ce savoir-faire au travers d'outils méthodologiques et pédagogiques mises à disposition des équipes de vente.

Établir des documents de pilotage et de gestion commerciale et maîtriser les calculs commerciaux et la prévision des

ventes afin de déterminer les actions d'accompagnement nécessaires.

Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients particuliers et professionnels.

S'assurer de la logistique d'approvisionnement et organiser les livraisons en tenant compte de contraintes internes et externes (matériel, durée chantier, souhait clientèle).

Construire des argumentaires et des pitch commerciaux afin de mieux vendre les produits & services en fonction des questions récurrentes des clients.

Mettre en œuvre du merchandising dans un cadre réglementaire précis (exploitation agricole avec un grand espace de vente, norme ERP) et dans le cadre d'une activité saisonnière.

Développer les compétences individuelles et collectives des vendeurs pour concevoir des vitrines attractives, proposer une ambiance magasin à l'image et aux valeurs de l'entreprise.

Penser un parcours clients en cohérence avec les attentes sociétales dans un objectif d'accroissement des ventes et des marges.

Concevoir un show-room et faire réaliser des mobiliers d'agencement sur-mesure en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et les attentes clients (vente en vrac, moins d'emballage...).

Analyser les contraintes réglementaires afin de minimiser leur impact sur l'entreprise par des choix stratégiques (superficie agricole / superficie commerciale / gamme courte, TASCOM, Foncier bâti...) dans le respect des normes pour les établissements recevant du public (ERP).

Construire et animer un service après-vente en vue de maximiser l'expérience et le retour client dans un cadre réglementaire et d'une stratégie commerciale définie.

Mettre en place une politique d'écoute et satisfaction client pour améliorer son offre de végétaux, produits et services.

Participer à l'élaboration de la stratégie marketing en analysant les données micro et macro-économiques. (Zone de chalandise, panier moyen, taux de fidélisation, cibles...) pour optimiser le développement économique et l'image de marque sur les marchés actuels et futurs.

Analyser son marché et l'offre de la concurrence afin de se différencier. Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation. Définir son identité d'entreprise pour mieux communiquer.

Développer des gammes de produits ou de services à partir des évolutions technologiques et des tendances de consommation sociétales et environnementales pour proposer des offres ciblées (point de ventes physique et e-commerce).

Définir une politique tarifaire en fonction des prix de revient et du marché concurrentiel local et digital.

Traiter un ensemble d'information internes et externes avec des outils de diagnostic pour optimiser la qualité de l'information pour prendre des décisions en termes de stratégie marketing.

Définir et concevoir des actions de communication pour promouvoir les produits et les services de l'entreprise dans une approche responsable et écologique pour fidéliser et prospecter des nouveaux clients dans une zone de chalandise déterminée.

Déterminer, concevoir et sélectionner les outils adéquates pour améliorer la prospection, la fidélisation et augmenter le panier moyen.

Gérer des campagnes de marketing relationnel auprès des consommateurs en exploitant des bases de données qualifiées dans le respect du RGPD, en maîtrisant les techniques rédactionnelles propre à chacun des vecteurs de communication (Print et Digital) pour générer des commandes de produits et de services supplémentaires.

Élaborer des campagnes de référencement et la diffusion d'annonces sur les moteurs de recherche et la création de liens sur des sites partenaires pour générer du trafic et du chiffre d'affaires supplémentaires.

Animer une communauté autour de l'entreprise et de ses produits & services sur les divers réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et de prospecter pour acquérir des nouveaux clients.

Analyser l'image de marque et la réputation et la e-réputation de l'entreprise, les retombées des campagnes et des messages sur les différents canaux pour informer la direction et les collaborateurs sur l'image perçue et les opinions des internautes et des consommateurs sur les produits & services proposés.

Identifier et gérer les retours négatifs par une veille permanente sur les différents canaux de communication afin de gérer une communication de crise si nécessaire.

Identifier et diagnostiquer les caractéristiques pédoclimatiques d'un lieu en vue d'identifier le matériel végétal et les produits complémentaires les plus adaptés dans le respect des usagers d'un lieu et d'une demande client.

Construire, organiser et suivre l'ouvrage paysager dans le respect d'un cahier des charges et des règles élémentaires d'esthétisme et des couleurs.

Encadrer et développer les compétences individuelles et collectives de son équipe en vue d'apporter des mesures correctives aux anomalies relevées lors de la mise en place d'un chantier.

Ménager son show -room en le végétalisant afin que le client puisse facilement se projeter et vivre une expérience

unique

Concevoir des univers qui correspondent à l'utilisation effectuée par le jardinier amateur chez lui.

Réaliser des vitrines végétales en fonction de la saisonnalité et des stocks de plante que l'on souhaite écouler.

Proposer des jardinières, des bouquets, des associations végétales attractives et thématique pour le client particulier.

Élaboration et suivi d'un budget prévisionnel en fonction d'objectifs fixés et en utilisant des techniques comptables (analyse bilan et compte de résultat) pour détecter les éventuels écarts afin de préconiser des actions correctives.

Étudier et définir avec l'aide d'experts les statuts juridiques, sociaux et fiscaux et la législation des ERP pour une entité donnée au regard de ses activités de production, de vente, de service et d'accueil du public afin de définir lesquels sont les plus appropriés en fonction de temporalité d'une entreprise (création, reprise, transmission, en développement...).

Matérialiser et analyser les répercussions de ce choix sur les procédures administratives à respecter.

Contribuer au diagnostic et au développement financier de l'entité en identifiant les activités et les ateliers déficitaires et rentables afin de les conforter ou d'en corriger le fonctionnement.

Proposer des solutions de diversification en tenant compte des moyens humains, financiers de l'entité et en les argumentant auprès de la direction et de son équipe sur la base d'un plan de développement.

Recruter (Rédiger une annonce, une fiche de poste, ...) accueillir, gérer, former et évaluer son équipe dans un objectif de RSE en organisant l'activité d'une équipe, en déterminant les objectifs individuels et collectifs en attribuant les missions et en validant le travail effectué afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés.

Communiquer régulièrement avec son équipe et sa direction en faisant état des avancements, des pistes d'amélioration et en prenant en compte les demandes de l'équipe afin de les fédérer autour d'un projet.

Gérer les relations interpersonnelles en choisissant le mode d'intervention adapté à la situation afin de prévenir et résoudre les conflits.

Évaluer la performance collective et individuelle de son équipe à l'aide d'outils et méthodes dédiés afin d'identifier les besoins de montée en compétence.

Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité et de Prévention Faire un diagnostic général et une analyse financière d'une activité de l'entreprise (Production, Marché, RH, ...).

Concevoir un plan d'action prioritaire, Hiérarchiser pour élaborer un planning.

Qualifier et quantifier les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Recherche de nouveaux marchés, de nouvelles gammes et de nouveaux services sur la base d'étude et de préconisations.

Définir les outils de pilotage et de suivi de ces activités.

Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, ses choix de dirigeants passés et à venir afin de donner du sens à son action d'entrepreneur.

Développer une identité propre de l'entreprise au vu de ses atouts pour se démarquer.

Évaluer la valeur de l'exploitation au regard de l'analyse financière et des choix de gestion nécessaire à la transmission de cette entreprise. (Choix de la fiscalité, du statut et des possibilités d'emprunt avec calcul du retour sur investissement.

Blocs de compétences

RNCP41356BC01 — Piloter la production agricole et proposer des plans d'action pour améliorer la productivité et la rentabilité dans le respect des normes environnementales.

LISTE DE COMPÉTENCES

Recenser et synthétiser les données et informations nécessaires pour concevoir des itinéraires techniques en corrélation avec les besoins des végétaux, afin de limiter les maladies et ravageurs tout en tenant compte du sol et du climat de son terroir.

Organiser, planifier et optimiser une production en identifiant les moyens humains, le matériel et les matières premières nécessaires.

Construire des tableaux de bord et déterminer des indicateurs de performance et de qualité. (HVE, RSE, rendement...) pour respecter les législations en vigueur et atteindre les normes de vente.

Maîtriser les systèmes de production végétale à l'échelle de la parcelle/du bloc de serre et à l'échelle de l'exploitation agricole.

Collaborer avec des experts techniques pour transmettre ce savoir-faire au reste de l'équipe (stations d'expérimentation, appui technique, essai...) pour maintenir un niveau de compétences adéquates.

Concevoir les solutions technico-économiques (choix des variétés, constitution de gamme, optimisation des itinéraires techniques...) adaptées aux problématiques d'un site de production (superficie couverte et extérieure, pollution, rendements, matériel disponible, rotation des cultures...) dans un environnement pédoclimatique donné et en tenant compte du réchauffement climatique.

Définir et sélectionner la composition d'une fertilisation, d'un produit de soin et d'un support de culture en fonction des attentes nutritionnelles d'un végétal et du prix de vente potentiel de ce dernier.

Concevoir et organiser la mise en place d'une fertilisation et d'une prophylaxie adaptée à une problématique relevée dans le respect des normes sanitaires après avoir appréhender les contraintes de l'exploitation agricole.

Développer et intégrer les nouvelles technologies agro- écologiques et digitales dans le pilotage des productions agricoles pour optimiser les prix de revient et marges dans le respect des normes environnementales.

Réaliser des diagnostics environnementaux et des études d'impacts (HVE, bilan carbone, PBI, ...) pour rester en cohérence avec les demandes du marché.

Organiser des processus de collecte des données, gérer, former et évaluer son équipe pour réaliser cette mission.

Réaliser la veille réglementaire et technique sur les nouvelles pratiques agricoles et les systèmes alternatifs de production horticole et maraîchère.

Conduire et entretenir du matériel de production afin de le maintenir en état de disponibilité et accroître sa durée de vie à l'ère du numérique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets, mises en situation professionnelle, soutenance orale d'un projet.

RNCP41356BC02 — Elaborer et piloter la stratégie opérationnelle des ventes dans une végétalerie (espace de vente + lieu de production) dans le cadre d'un marché B to C de produits locaux.

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser les techniques de vente et de négociation, adaptées à la vente directe de produits agricoles, de végétaux et de leurs produits complémentaires.

Accueillir, gérer, et analyser les demandes clients dans un contexte pédoclimatique particulier, tout en tenant compte des stocks de production disponibles, pour résoudre une problématique plus ou moins complexe d'un jardinier amateur ou d'un paysagiste.

Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, produits complémentaires, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins des clients et pour atteindre ses objectifs commerciaux.

Dégager des solutions végétales et paysagères en analysant divers critères (sol, climat, budget, besoins clients...).

Capitaliser et formaliser ce savoir-faire au travers d'outils méthodologiques et pédagogiques mises à disposition des équipes de vente.

Établir des documents de pilotage et de gestion commerciale et maîtriser les calculs commerciaux et la prévision des ventes afin de déterminer les actions d'accompagnement nécessaires.

Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients particuliers et professionnels

S'assurer de la logistique d'approvisionnement et organiser les livraisons en tenant compte de contraintes internes et externes (matériel, durée chantier, souhait clientèle).

Construire des argumentaires et des pitch commerciaux afin de mieux vendre les produits et services en fonction des questions récurrentes des clients.

Mettre en œuvre du merchandising dans un cadre réglementaire précis (exploitation agricole avec un grand espace de vente, norme ERP) et dans le cadre d'une activité saisonnière.

Développer les compétences individuelles et collectives des vendeurs pour concevoir des vitrines attractives, proposer une ambiance magasin à l'image et aux valeurs de l'entreprise.

Penser un parcours clients en cohérence avec les attentes sociétales dans un objectif d'accroissement des ventes et des marges.

Concevoir un show-room et faire réaliser des mobiliers d'agencement sur-mesure en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et les attentes clients (vente en vrac, moins d'emballage...).

Analyser les contraintes réglementaires afin de minimiser leur impact sur l'entreprise par des choix stratégiques (superficie agricole / superficie commerciale / gamme courte, TASCOM, Foncier bâti...) dans le respect des normes pour les établissements recevant du public (ERP).

Construire et animer un service après-vente en vue de maximiser l'expérience et le retour client dans un cadre réglementaire et d'une stratégie commerciale définie.

Mettre en place une politique d'écoute et satisfaction client pour améliorer son offre de végétaux, produits et services.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets, mises en situation professionnelle, soutenance orale d'un projet.

RNCP41356BC03 — Définir une stratégie de communication et de marketing dans l'univers de la production et de la vente directe de produits agricoles locaux à destination des clients particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Participer à l'élaboration de la stratégie marketing en analysant les données micro et macro-économiques (zone de chalandise, panier moyen, taux de fidélisation, cibles...) pour optimiser le développement économique et l'image de marque sur les marchés actuels et futurs.

Analyser son marché et l'offre de la concurrence afin de se différencier.

Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation.

Définir son identité d'entreprise pour mieux communiquer.

Développer des gammes de produits ou de services à partir des évolutions technologiques et des tendances de consommation sociétales et environnementales pour proposer des offres ciblées (point de ventes physique et e-commerce).

Définir une politique tarifaire en fonction des prix de revient et du marché concurrentiel local et digital.

Traiter un ensemble d'information internes et externes avec des outils de diagnostic pour optimiser la qualité de l'information pour prendre des décisions en termes de stratégie marketing.

Définir et concevoir des actions de communication pour promouvoir les produits et les services de l'entreprise dans une approche responsable et écologique pour fidéliser et prospector des nouveaux clients dans une zone de chalandise déterminée.

Déterminer, concevoir et sélectionner les outils adéquates pour améliorer la prospection, la fidélisation et augmenter le panier moyen.

Gérer des campagnes de marketing relationnel auprès des consommateurs en exploitant des bases de données qualifiées dans le respect du RGPD, en maîtrisant les techniques rédactionnelles propre à chacun des vecteurs de communication (Print et Digital) pour générer des commandes de produits et de services supplémentaires.

Élaborer des campagnes de référencement et la diffusion d'annonces sur les moteurs de recherche et la création de liens sur des sites partenaires pour générer du trafic et du chiffre d'affaires supplémentaires.

Animer une communauté autour de l'entreprise et de ses produits et services sur les divers réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et de prospector pour acquérir des nouveaux clients.

Analyser l'image de marque et la réputation et la e-réputation de l'entreprise, les retombées des campagnes et des messages sur les différents canaux pour informer la direction et les collaborateurs sur l'image perçue et les opinions des internautes et des consommateurs sur les produits et services proposés.

Identifier et gérer les retours négatifs par une veille permanente sur les différents canaux de communication afin de gérer une communication de crise si nécessaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets, mises en situation professionnelle, soutenance orale d'un projet.

RNCP41356BC04 — Concevoir des associations végétales et aménager des petits espaces végétalisés et dans un point de vente à destination des clients particuliers.

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et diagnostiquer les caractéristiques pédoclimatiques d'un lieu en vue d'identifier le matériel végétal et les produits complémentaires les plus adaptés dans le respect des usagers d'un lieu et d'une demande client.

Construire, organiser et suivre l'ouvrage paysager dans le respect d'un cahier des charges et des règles élémentaires d'esthétisme et des couleurs.

Encadrer et développer les compétences individuelles et collectives de son équipe en vue d'apporter des mesures correctives aux anomalies relevées lors de la mise en place d'un chantier.

Aménager son show -room en le végétalisant afin que le client puisse facilement se projeter et vivre une expérience unique.

Concevoir des univers qui correspondent à l'utilisation effectuée par le jardinier amateur chez lui.

Réaliser des vitrines végétales en fonction de la saisonnalité et des stocks de plante que l'on souhaite écouler.

Proposer des jardinières, des bouquets, des associations végétales attractives et thématique pour le client particulier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets, mises en situation professionnelle, soutenance orale d'un projet.

RNCP41356BC05 — Gestion administrative, financière et humaine d'une TPE et élaboration d'un projet dans la perspective du développement d'une activité ou d'une reprise d'entreprise sur un marché B to C.

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer et suivre un budget prévisionnel en fonction d'objectifs fixés et en utilisant des techniques comptables (analyse bilan et compte de résultat) pour détecter les éventuels écarts afin de préconiser des actions correctives.

Étudier et définir avec l'aide d'experts les statuts juridiques, sociaux et fiscaux et la législation des ERP pour une entité donnée au regard de ses activités de production, de vente, de service et d'accueil du public afin de définir lesquels sont les plus appropriés en fonction de temporalité d'une entreprise (création, reprise, transmission, en développement...).

Matérialiser et analyser les répercussions de ce choix sur les procédures administratives à respecter.

Contribuer au diagnostic et au développement financier de l'entité en identifiant les activités et les ateliers déficitaires et rentables afin de les conforter ou d'en corriger le fonctionnement.

Proposer des solutions de diversification en tenant compte des moyens humains, financiers de l'entité et en les argumentant auprès de la direction et de son équipe sur la base d'un plan de développement.

Recruter (Rédiger une annonce, une fiche de poste, ...) accueillir, gérer, former et évaluer son équipe dans un objectif de RSE en organisant l'activité d'une équipe, en déterminant les objectifs individuels et collectifs en attribuant les missions et en validant le travail effectué afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés.

Communiquer régulièrement avec son équipe et sa direction en faisant état des avancements, des pistes d'amélioration et en prenant en compte les demandes de l'équipe afin de les fédérer autour d'un projet.

Gérer les relations interpersonnelles en choisissant le mode d'intervention adapté à la situation afin de prévenir et résoudre les conflits.

Évaluer la performance collective et individuelle de son équipe à l'aide d'outils et méthodes dédiés afin d'identifier les besoins de montée en compétence.

Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité et de Prévention Faire un diagnostic général et une analyse financière d'une activité de l'entreprise (Production, Marché, RH, ...).

Concevoir un plan d'action prioritaire, hiérarchiser pour élaborer un planning.

Qualifier et quantifier les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Recherche de nouveaux marchés, de nouvelles gammes et de nouveaux services sur la base d'étude et de préconisations.

Définir les outils de pilotage et de suivi de ces activités.

Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, ses choix de dirigeants passés et à venir afin de donner du sens à son action d'entrepreneur.

Développer une identité propre de l'entreprise au vu de ses atouts pour se démarquer.

Évaluer la valeur de l'exploitation au regard de l'analyse financière et des choix de gestion nécessaire à la transmission de cette entreprise (choix de la fiscalité, du statut et des possibilités d'emprunt avec calcul du retour sur investissement).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets, mises en situation professionnelle, soutenance orale d'un projet, jeu de rôles.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités visés sont :

- l'agriculture, l'horticulture, le maraîchage et le paysage
- le commerce, la vente et la distribution sur un marché B to C
- l'aménagement d'un point de vente, et de petits espaces paysagés et végétalisés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification sont amenés à exercer la fonction de dirigeant d'une TPE dans le domaine horticole :

- Directeur / directeur adjoint d'une végétalerie

- Directeur de production ou d'un centre de profit, responsable de production

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 812 €
Familles professionnelles (FAP)	A1X40 — Maraîchers et horticulteurs · tension 3/5 (Modérée) A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles · tension 4/5 (Élevée) A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) 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)	62 423
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	57 %
Familles professionnelles (FAP)	A1X40 — Maraîchers et horticulteurs A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour s'inscrire à la certification les candidats doivent présenter comme prérequis un diplôme de niveau 5 dans au moins un des domaines d'activité suivant : Production agricole, horticole, maraîchage. Conception et aménagement paysagé. Commerce et Vente. Communication et Marketing. Management et gestion d'entreprise.

En fonction de l'expérience professionnelle un diplôme de niveau 4 peut être accepté sous réserve du dépôt d'un dossier de candidature expliquant son parcours professionnel et ses motivations pour créer, reprendre ou gérer une TPE.

Un entretien oral sera également proposé au candidat présélectionné.

Pour la VAE : la validation des acquis de l'expérience pour la certification professionnelle

"entrepreneur du végétal" est accessible à toute personne, quel que soit son âge, sa nationalité, son statut face à l'emploi, qu'elle possède ou non des diplômes. Seuls seront prise en compte les activités exercées en rapport directe avec cette certification.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de

5 membres :

- Le président du jury nommé par le Président des Horticulteurs et Pépiniéristes de France.
- le ou la directrice pédagogique responsable du suivi de cette certification
- 3 professionnels du secteur de l'entrepreneuriat du secteur végétal

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

Le jury est composé de 5 membres :

- Le président du jury nommé par le Président des Horticulteurs et Pépiniéristes de France.
- Le ou la directrice pédagogique responsable du suivi de cette certification
- 3 professionnels du secteur de l'entrepreneuriat du secteur végétal dont le maître de stage

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE est composé de 3 membres :

- Le ou la directrice pédagogique responsable du suivi de cette certification
- 2 professionnels du secteur de l'entrepreneuriat du secteur végétal

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	7 860 €
Selon la branche	6 000 € – 7 860 €
Prise en charge	Branches concernées
7 860 €	Valeur par défaut · 211 branches
6 658 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2027
Date de dernière délivrance possible	24/09/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	2	2	100 %	—
2023	2	2	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36365

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

