

Commercialisation du bétail

RNCP41839 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	21084
Code(s) ROME	D1107
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2030

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

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

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le périmètre de ce certificat de spécialisation est celui de la réalisation des activités de commercialisation du bétail en France et à l'étranger.

Le commerce de bétail en France s'inscrit dans un contexte complexe qui est marqué par différentes évolutions, économiques, réglementaires, sociétales et technologiques. C'est un secteur crucial de l'économie française, qui implique des transactions entre des éleveurs, des commerçants, des abattoirs et des transformateurs. 2 900 entreprises sont concernées par le commerce de gros de bétail et de viande ; cela comprend les commerçants en bestiaux, les abattoirs et les transformateurs de viande. Ces entreprises sont cruciales dans la chaîne d'approvisionnement : elles fournissent les animaux pour la boucherie, l'engraissement, et l'exportation.

Les commerçants en bestiaux jouent un rôle important en facilitant la valorisation, la vente et l'achat de bétail entre les éleveurs et les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement. 60 % des transactions de bétail passent par ces professionnels, qui se chargent de l'achat, de la vente en fonction de leur qualité bouchère ou de leur potentiel d'élevage et du transport des animaux.

Les commerçants possèdent une connaissance approfondie du marché du bétail et de l'industrie de transformation. Ils opèrent dans différents lieux ; dans les élevages, sur des marchés aux bestiaux et dans des foires, au sein desquels ils évaluent, négocient et concluent des transactions pour le compte des éleveurs. Les éleveurs, les commerçants de bétail et les exploitants d'ateliers d'engraissement travaillent en collaboration étroite pour répondre à la demande de consommation de viande et de produits laitiers.

Pour assurer la durabilité et la compétitivité de ce secteur, la certification prend en compte les défis auquel la profession de commerçants en bestiaux est confrontée ; la modernisation des pratiques, les attentes sociétales, l'intégration des nouvelles technologies dans les activités professionnelles, la nécessité d'assurer le renouvellement des générations pour pérenniser la profession.

La spécialité renouvelée « commercialisation du bétail » du CS s'inscrit dans les politiques publiques suivantes :

- Encadrement de l'activité économique
- Santé publique
- Bien-être animal
- Développement durable
- Santé et sécurité au travail

ACTIVITÉS VISÉES

- Organisation de son travail sur le terrain, qui peut être changeant
- Connaissance du marché et activités de négociation ainsi que d'évaluation du bétail, sélection des animaux
- Organisation des transactions
- Ramassage et transport des animaux, rassemblement des animaux dans un centre agréé
- Suivi de la traçabilité, de la veille et de la conformité aux réglementations
- Communication et l'entretien d'un réseau professionnel
- Gestion des risques (fluctuation des prix, épidémies animales, aléas climatiques)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Estimer la valeur marchande d'un animal

- Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement
- Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage

Entretenir des relations commerciales

- Construire une relation commerciale
- Négocier lors d'une transaction commerciale

Organiser la logistique liée à la vente des animaux

- Déplacer des animaux
- Assurer la traçabilité des transactions

Blocs de compétences

RNCP41839BC01 — Estimer la valeur marchande d'un animal

LISTE DE COMPÉTENCES

- Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement :

la capacité cible la prise d'informations et l'établissement de pronostics spécifiques aux animaux « non finis », destinés à l'engraissement. Le commercial en bétail identifie la catégorie à laquelle appartient l'animal, vérifie qu'il est commercialisable, estime son poids vif à l'œil et/ou à la pesée, sa conformation, son état d'engraissement, manuellement et/ou visuellement. Il évalue un GMQ (gain moyen quotidien) potentiel en fonction de la catégorie et de la génétique de l'animal. En croisant l'état actuel d'engraissement de l'animal et son GMQ potentiel, il apprécie la capacité de développement de l'animal pour établir une fourchette de prix en fonction des marges attendues.

- Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage :

la capacité cible la prise d'informations et l'évaluation d'animaux « finis », prêts à l'abattage, pour une valorisation immédiate. Le commercial en bétail identifie la catégorie à laquelle appartient l'animal, vérifie qu'il est commercialisable, vérifie sa conformation, estime son poids vif à l'œil et/ou à la pesée et évalue visuellement et/ou manuellement son poids et classement carcasse pour établir une fourchette de prix en fonction des marges attendues.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation professionnelle des 2 capacités du bloc.

Les critères d'évaluation portent sur l'activité du candidat dans la ou les situations professionnelles retenues comme supports de la certification de chaque capacité par les équipes pédagogiques :

Critères d'évaluation de la capacité Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement :

- Estimation du potentiel de développement de l'animal

Le candidat évalue l'animal pour estimer son potentiel de développement

- Détermination d'une fourchette de prix

Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix

Critères d'évaluation de la capacité Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage :

- Estimation des données d'abattage

Le candidat évalue le poids et le classement – conformation et état d'engraissement – de l'animal pour estimer sa

valeur marchande

- Détermination d'une fourchette de prix

Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix

- Vérification a posteriori de la justesse de ses estimations poids-classement

Le candidat vérifie l'adéquation entre son estimation initiale et les données de l'abattoir (poids et classement) et interroge les écarts pour conforter son expertise

RNCP41839BC02 — Entretenir des relations commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Construire une relation commerciale :

la capacité cible l'établissement d'une relation de confiance avec les clients.

Le commercial en bétail est à l'écoute des fournisseurs et proactif dans ses prises de contact afin de ne pas rater une offre. Il établit et maintient des contacts réguliers, à distance ou lors de visites, avec ses fournisseurs, voire en recherche de potentiels. Dans tous les cas, son comportement professionnel est primordial pour établir une relation de confiance, développer son portefeuille et fidéliser ses clients.

- Négocier lors d'une transaction commerciale :

la capacité vise à convenir du prix d'un animal ou d'un lot d'animaux quel que soit le lieu (aux marchés, à la ferme) et quelle que soit la manière dont se mène la transaction (à la criée, au cadran, de gré à gré).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation professionnelle des 2 capacités du bloc.

L'épreuve pour valider la capacité Négocier lors d'une transaction commerciale s'appuie sur deux situations : une de gré à gré et une de vente aux enchères.

Les critères d'évaluation portent sur l'activité du candidat dans la ou les situations professionnelles retenues comme supports de la certification de chaque capacité par les équipes pédagogiques :

Critères d'évaluation de la capacité Construire une relation commerciale :

- Anticipation des démarches au regard des attendus des marchés

Le candidat est proactif, sollicite ses contacts ou en recherche pour répondre aux besoins des marchés

- Instauration d'une relation de confiance

Le candidat, par sa posture et son engagement professionnel, construit et entretient une relation confiance avec ses fournisseurs et clients afin de les fidéliser

- Propositions de valorisation commerciale optimale des animaux

Le candidat suggère aux éleveurs des stratégies commerciales de plus ou moins long termes afin de valoriser au mieux le potentiel des animaux

Critères d'évaluation de la capacité Négocier lors d'une transaction commerciale :

- Observation du comportement des parties prenantes

Le candidat repère des signes favorables, ou non, à la transaction chez le fournisseur ou les concurrents pour emporter le marché

- Prise en compte du risque commercial acceptable

Le candidat évalue le risque commercial – assise financière, délais de paiement, solvabilité, sanitaire – qu'il peut prendre afin d'arrêter sa décision

- Ajustements tactiques permanents

Le candidat intègre les nouveaux éléments, et dans le cas du gré à gré tient le gagnant-gagnant, pour décider de valider, ou non, la transaction

RNCP41839BC03 — Organiser la logistique liée à la vente des animaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Déplacer les animaux :

la capacité cible les déplacements des animaux vers des élevages ou l'abattoir. Le commercial en bétail s'assure des bonnes conditions de déplacement des animaux en garantissant au mieux leur bien-être et la sécurité des professionnels. Ces différentes situations peuvent avoir lieu à la ferme, au centre de rassemblement agréé, à l'abattoir.

- Assurer la traçabilité des transactions :

la capacité vise la bonne transmission des informations commerciales, logistiques, règlementaires et sanitaires dans et hors la structure dans laquelle le commercial en bétail travaille, depuis le lieu d'origine de l'animal jusqu'au lieu de destination pour assurer la traçabilité des transactions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation professionnelle des 2 capacités du bloc.

Le travail en sécurité est une condition sine qua non pour valider la C3.1.

Les critères d'évaluation portent sur l'activité du candidat dans la ou les situations professionnelles retenues comme supports de la certification de chaque capacité par les équipes pédagogiques :

Critères d'évaluation de la capacité Déplacer les animaux :

- Préparation de la ramasse, du déplacement et/ou du tri

Le candidat se construit une organisation en fonction des caractéristiques des animaux, de leur destination, de la localisation des points de collecte et d'arrivée pour limiter les déplacements et le stress des animaux

- Technicité de la manipulation-contention

La technicité du candidat rend compte d'une relation sereine entre l'homme et l'animal pour une opération conduite en sécurité

- Observation en continu de l'état des animaux

Le candidat est attentif en permanence à l'état global des animaux – comportements, besoins, état sanitaire – et ajuste son action pour garantir au mieux le bien-être animal

Critères d'évaluation de la capacité Assurer la traçabilité des transactions :

- Vérification des informations

Le candidat vérifie que l'ensemble des données relatives aux animaux et au transport sont conformes et disponibles pour assurer la traçabilité

- Transmission des informations

Le candidat transmet les différentes informations aux destinataires concernés, au moment opportun pour assurer la fluidité de la logistique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le commerçant en bestiaux (quand il exerce au sein d'une entreprise privée) ou agent commercial en animaux vivants (pour une coopérative par exemple) négocie l'achat et la vente de bétail vivant. Il achète les animaux aux éleveurs voire à des intermédiaires, puis les vend à des abatteurs, des éleveurs, d'autres opérateurs ou à l'export, en fonction de leur qualité bouchère ou d'élevage.

C'est un métier relationnel au cœur de la filière viande.

Le commerçant en bestiaux peut travailler pour une entreprise privée, pour un groupement d'éleveurs, pour une coopérative, pour une entreprise de négoce du bétail ou pour des abattoirs.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Négociant en bestiaux, marchand de bestiaux, acheteur de bétail
- Courtier en bestiaux
- Chevillard, grossiste en viande
- Opérateur de marché aux bestiaux
- Exportateur de bétail

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Textes réglementaires relatifs au bien-être animal et la bientraitance animale :

- directive 98/58/CE (Directive européenne n°98-58 du 20 juillet 1998) encadrant le bien-être animal dans les installations d'élevage, y compris lors des manipulations, traduite par arrêté ministériel du 25 octobre 1982
- règlement (CE) n°1/2005 du conseil du 22 décembre 2004 fixant les règles de protection des animaux pendant le transport

Textes réglementaires relatifs au bien-être animal et la santé sécurité des travailleurs :

- Directive 2006/42/CE du Parlement européen et du Conseil relative aux machines
- Norme EN 294 pour les dispositifs de protection

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

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 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 baccalauréat professionnel spécialité « conduite et gestion de l'entreprise agricole » ;
- d'un brevet professionnel spécialité « responsable d'entreprise agricole » ;
- du brevet de technicien supérieur agricole option « métiers de l'élevage : développement, production, conseil »

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 satisfaire aux évaluations de prérequis organisées par le centre.

Le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt / directeur 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 « commercialisation du bétail » 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 désigné par le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt.

Les membres du jury sont choisis paritairément parmi :

- des membres de l'enseignement et de la formation professionnelle aux métiers de l'agriculture, de la forêt, de la nature et des territoires. Les membres de l'enseignement et de la formation professionnelle agricoles publics doivent représenter au moins la moitié de cette catégorie ;
- des professionnels du secteur d'activité concerné par le certificat de spécialisation agricole, à parité employeurs et salariés, sauf dispositions particulières prévues dans l'arrêté de création de l'option du certificat de spécialisation agricole.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 615 €
Selon la branche	6 380 € – 6 998 €

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

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2030
Date de dernière délivrance possible	30/06/2032

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP38842

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP38842

Pour plus d'informations

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

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41839/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
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).