

Technico-commercial bois

RNCP42211 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	213w
Formacode(s)	34581, 21045
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2026
Date d'échéance	30/04/2029

Certificateur(s)

ETS PUBLIC LOCAL ENSEIGNEMENT FORMATION PROF AGRICOLE DE L'AUBE · SIRET : 19100687300092

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a pour objectif de préparer des technico-commerciaux bois afin d'assurer des missions de commercialisation et de transformation de produits relevant de la filière bois.

Ils peuvent se positionner à l'interface entre la gestion forestière et la première transformation du bois. Pour ce faire, ils sont capables de valoriser un lot de bois sur pied ou abattu, d'organiser un chantier de mobilisation de bois, le transport et la transformation de celui-ci.

Ils peuvent également se positionner sur des activités à l'aval de la première transformation et être amenés à commercialiser des produits transformés, y compris à l'international. Ils doivent donc posséder de solides compétences en techniques commerciales.

Le candidat doit également mobiliser ses compétences en management nécessaires pour gérer une équipe de salariés.

En ce sens, les référentiels d'activités et de compétences sont complètement en phase avec les attendus de la profession.

Ces référentiels ont d'ailleurs fait l'objet de consultations de professionnels et ont ainsi pu être coconstruits.

ACTIVITÉS VISÉES

Réaliser une estimation marchande de bois sur pied

Classer et valoriser un lot de bois abattu

Organisateur d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable

Suivre et réceptionner un chantier de mobilisation de bois

Négocier lors d'un approvisionnement en bois

Commercialisateur des produits de la filière forêt-bois

Organisateur le transport des bois ronds

Transformer des bois ronds

Gérer les relations commerciales au sein d'une entreprise de la filière forêt-bois

Gérer une équipe de salariés de la filière forêt-bois

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les défauts de bois sur pied, y compris les facteurs stationnels, selon les essences forestières, pour évaluer ses caractéristiques mécaniques et esthétiques et leurs incidences sur la transformation ultérieure.

Mesurer et estimer des hauteurs de bois sur pied commercialisable, par classes de qualité, pour déterminer les

volumes et la composition de lots de bois correspondants.

Estimer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied, en fonction de sa qualité et des prix de marché, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, de l'acheter.

Connaître l'origine et les débouchés potentiels du produit bois en vue de valoriser au mieux un lot de bois abattu pour sa première transformation.

Estimer avec précision un volume de bois abattu et sa répartition par classe de qualité, en application de la norme de cubage des bois ronds, en utilisant des outils adaptés (mètre à pointe, compas forestier, barèmes de cubage etc..), afin de le mettre en vente ou à l'inverse, d'en proposer une offre d'achat.

Établir un diagnostic préalable à l'exploitation forestière afin de repérer les atouts et les contraintes d'un chantier, ainsi que les éléments environnementaux à prendre en compte (franchissement de cours d'eau, zonages environnementaux, captages d'eau etc..).

Choisir le système d'exploitation (manuel, mécanisé, types d'engins, ...) adapté aux spécificités d'un chantier d'exploitation de bois, de façon à le réaliser, en toute sécurité et dans les meilleures conditions.

Estimer les rendements journaliers des différents systèmes d'exploitation (en volume et en coût) en fonction des caractéristiques de la parcelle, pour planifier les différentes interventions et la durée d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable.

Planifier différents chantiers de mobilisation de bois sur une ou plusieurs années, selon la saisonnalité des interventions, en anticipant les impacts des différentes opérations sur l'environnement, et de façon à atteindre les objectifs fixés.

Calculer les différents frais économiques en lien avec un chantier de mobilisation de bois afin d'être capable de calculer la rentabilité du chantier ou à l'inverse, d'anticiper les dépenses nécessaires.

Communiquer avec les différents intervenants d'un chantier de mobilisation de bois, et rédiger à leur intention les documents nécessaires à la bonne réalisation de leur intervention, pour leur préciser, verbalement et/ou par écrit, la demande.

Réceptionner un chantier d'exploitation de bois et en réaliser un état des lieux, de façon à déterminer les dommages causés ou non, et à formuler une demande de remise en état correspondante ou de dédommagement financier.

Tenir un échange avec un fournisseur de bois ronds lors d'un négoce pour l'approvisionnement d'une entreprise de première transformation de bois.

Maîtriser l'organisation commerciale de la filière bois à l'échelle internationale pour se positionner au mieux sur le marché du bois, notamment sur le marché de l'export.

Démarcher des producteurs de bois et/ou des vendeurs/grossistes dans des pays producteurs, afin de négocier avec eux les marchandises souhaitées en termes de rapport qualité/prix, dimensions et autres caractéristiques.

Traiter une offre commerciale de bois (ronds ou sur pieds).

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial, en déterminant des indicateurs adaptés, en ciblant et en préparant ses actions de prospection et ses entretiens clients, pour atteindre des objectifs clients visés.

Tenir une conversation technique en anglais avec un professionnel de la filière forêt-bois, client, prestataire ou autre.

Identifier tous les débouchés possibles et valoriser au mieux le produit bois.

Identifier, lors de la vente de bois ronds, les avantages et les inconvénients : du lotissement (en bloc ou à l'unité de produit), de la responsabilité de l'exploitation (sur pied ou bord de route), du type de vente (par adjudication, contrat d'approvisionnement, gré à gré etc..).

Analyser au mieux les besoins du client et les capacités de son entreprise pour répondre convenablement aux demandes des clients en termes de bois transformé ou non.

Réaliser un entretien commercial pour la vente de bois transformé ou non.

Répondre à des appels d'offres, en analysant les caractéristiques d'une demande et en apportant un conseil approprié sur les techniques et les produits bois, afin d'obtenir de nouveaux marchés.

Organiser des opérations de transport de bois abattu, selon les caractéristiques de celui-ci, et dans le respect de la réglementation liée au transport de bois et aux contraintes environnementales, afin de répondre aux besoins de circulation des marchandises concernées.

Calculer les différents frais liés à un transport de bois : chargement, carburant, usure du camion ainsi que d'autres critères, afin de budgétiser le coût d'un transport de bois ronds du lieu de stockage en forêt jusqu'à l'entreprise de transformation.

Identifier le bois, sa couleur, son veinage, son grain, son odeur, sa texture ainsi que d'autres critères, à propos de toute essence forestière, pour définir ses propriétés esthétiques et mécaniques.

Cuber et classer les différents débits issus de la première transformation du bois, de façon à : estimer un volume de produits finis, un volume de produits connexes à transporter et/ou à commercialiser, mais aussi à mesurer la

répartition qualitative du lot de bois transformé, pour toute essence et toute qualité.

Prévoir le pré-débit des produits issus de la première transformation, dans la chaîne de transformation, afin de faciliter la deuxième transformation et donc de mieux valoriser les produits.

Connaître le fonctionnement des usines de première transformation du bois ainsi que les gestes et postures liés à l'exercice du métier d'opérateur.

Connaître l'ensemble des techniques de transformation de bois ainsi que les normes de qualité et environnementales auxquelles sont soumises la transformation des produits et leur commercialisation pour toute essence et toute qualité. Choisir la méthode de transformation la plus adaptée, pour toute essence et toute qualité, pour valoriser au mieux le produit bois en fonction de sa composition et de ses défauts.

Traiter une réclamation client à la fois d'un point de vue commercial et d'un point de vue de l'amélioration continue de la qualité de service, afin de maintenir la relation client.

Répondre à des litiges commerciaux suite à une vente de bois, lors d'une exploitation forestière et lors d'un transport de bois.

Comprendre les attentes en termes de recrutement, de soutien et d'accompagnement, en fonction des capacités et des ressources d'une entreprise de la filière forêt-bois.

Faire le lien entre les besoins de l'entreprise et les capacités de l'équipe de salariés afin d'améliorer la qualité du travail et dans le respect des règles de sécurité.

Comprendre les besoins et les attentes d'une équipe de travailleurs afin de les accompagner vers une valorisation optimale de leur activité professionnelle.

Blocs de compétences

RNCP42211BC01 — Estimer quantitativement et qualitativement un lot de bois sur pied ou abattu

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les défauts de bois sur pied, y compris les facteurs stationnels, selon les essences forestières, pour évaluer ses caractéristiques mécaniques et esthétiques et leurs incidences sur la transformation ultérieure.

Mesurer et estimer des hauteurs de bois sur pied commercialisable, par classes de qualité, pour déterminer les volumes et la composition de lots de bois correspondants.

Estimer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied, en fonction de sa qualité et des prix de marché, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, de l'acheter.

Connaître l'origine et les débouchés potentiels du produit bois en vue de valoriser au mieux un lot de bois abattu pour sa première transformation.

Estimer avec précision un volume de bois abattu et sa répartition par classe de qualité, en application de la norme de cubage des bois ronds, en utilisant des outils adaptés (mètre à pointe, compas forestier, barèmes de cubage etc.), afin de le mettre en vente ou à l'inverse, d'en proposer une offre d'achat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/ Mise en situation professionnelle en forêt

Le candidat doit réaliser des mesures et estimations d'un lot de bois sur pied.

2/ Mise en situation professionnelle en forêt

Le candidat doit cuber et classer un lot de bois abattu.

RNCP42211BC02 — Gérer un chantier d'exploitation de bois commercialisable

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir un diagnostic préalable à l'exploitation forestière afin de repérer les atouts et les contraintes d'un chantier, ainsi que les éléments environnementaux à prendre en compte (franchissement de cours d'eau, zonages environnementaux, captages d'eau etc.).

Choisir le système d'exploitation (manuel, mécanisé, types d'engins, ...) adapté aux spécificités d'un chantier d'exploitation de bois, de façon à le réaliser, en toute sécurité et dans les meilleures conditions.

Estimer les rendements journaliers des différents systèmes d'exploitation (en volume et en coût) en fonction des caractéristiques de la parcelle, pour planifier les différentes interventions et la durée d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable.

Planifier différents chantiers de mobilisation de bois sur une ou plusieurs années, selon la saisonnalité des interventions, en anticipant les impacts des différentes opérations sur l'environnement, et de façon à atteindre les objectifs fixés.

Calculer les différents frais économiques en lien avec un chantier de mobilisation de bois afin d'être capable de calculer la rentabilité du chantier ou à l'inverse, d'anticiper les dépenses nécessaires.

Communiquer avec les différents intervenants d'un chantier de mobilisation de bois, et rédiger à leur intention les documents nécessaires à la bonne réalisation de leur intervention, pour leur préciser, verbalement et/ou par écrit, la demande.

Réceptionner un chantier d'exploitation de bois et en réaliser un état des lieux, de façon à déterminer les dommages causés ou non, et à formuler une demande de remise en état correspondante ou de dédommagement financier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle en forêt

Le candidat joue le rôle d'un acheteur d'une coupe sur pied. Il doit organiser, suivre et expliquer les points à vérifier lors de la réception du chantier.

RNCP42211BC03 — S'inscrire dans une démarche commerciale pour l'approvisionnement et la vente de produits de la filière forêt-bois

LISTE DE COMPÉTENCES

Tenir un échange avec un fournisseur de bois ronds lors d'un négoce pour l'approvisionnement d'une entreprise de première transformation de bois.

Maîtriser l'organisation commerciale de la filière bois à l'échelle internationale pour se positionner au mieux sur le marché du bois, notamment sur le marché de l'export.

Démarcher des producteurs de bois et/ou des vendeurs/grossistes dans des pays producteurs, afin de négocier avec eux les marchandises souhaitées en termes de rapport qualité/prix, dimensions et autres caractéristiques.

Traiter une offre commerciale de bois (ronds ou sur pieds).

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial, en déterminant des indicateurs adaptés, en ciblant et en préparant ses actions de prospection et ses entretiens clients, pour atteindre des objectifs clients visés.

Tenir une conversation technique en anglais avec un professionnel de la filière forêt-bois, client, prestataire ou autre.

Identifier tous les débouchés possibles et valoriser au mieux le produit bois.

Identifier, lors de la vente de bois ronds, les avantages et les inconvénients : du lotissement (en bloc ou à l'unité de produit), de la responsabilité de l'exploitation (sur pied ou bord de route), du type de vente (par adjudication, contrat d'approvisionnement, gré à gré etc.).

Analyser au mieux les besoins du client et les capacités de son entreprise pour répondre convenablement aux demandes des clients en termes de bois transformé ou non.

Réaliser un entretien commercial pour la vente de bois transformé ou non.

Répondre à des appels d'offres, en analysant les caractéristiques d'une demande et en apportant un conseil approprié sur les techniques et les produits bois, afin d'obtenir de nouveaux marchés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/ Mise en situation professionnelle

Suite à la présentation de l'estimation d'un lot de bois sur pied, le candidat réalise un entretien avec un propriétaire au cours duquel il doit acheter le lot au meilleur prix.

2/ Mise en situation professionnelle

D'après deux offres pour une vente de bois, une écrite et l'autre orale, le candidat doit manifester son intérêt pour un potentiel d'achat, à l'écrit et à l'oral, en anglais.

3/ Mise en situation professionnelle

Suite à la présentation du cubage et du classement d'abattage bois, le candidat joue le rôle d'un technicien forestier qui vend le lot. Il réalise un entretien avec un acheteur pour négocier le meilleur prix de vente de ses bois ronds.

RNCP42211BC04 — Organiser la chaîne de transformation des bois ronds

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser des opérations de transport de bois abattu, selon les caractéristiques de celui-ci, et dans le respect de la réglementation liée au transport de bois et aux contraintes environnementales, afin de répondre aux besoins de circulation des marchandises concernées.

Calculer les différents frais liés à un transport de bois : chargement, carburant, usure du camion ainsi que d'autres critères, afin de budgétiser le coût d'un transport de bois ronds du lieu de stockage en forêt jusqu'à l'entreprise de transformation.

Identifier le bois, sa couleur, son veinage, son grain, son odeur, sa texture ainsi que d'autres critères, à propos de toute essence forestière, pour définir ses propriétés esthétiques et mécaniques.

Cuber et classer les différents débits issus de la première transformation du bois, de façon à : estimer un volume de produits finis, un volume de produits connexes à transporter et/ou à commercialiser, mais aussi à mesurer la répartition qualitative du lot de bois transformé, pour toute essence et toute qualité.

Prévoir le pré-débit des produits issus de la première transformation, dans la chaîne de transformation, afin de faciliter la deuxième transformation et donc de mieux valoriser les produits.

Connaître le fonctionnement des usines de première transformation du bois ainsi que les gestes et postures liés à l'exercice du métier d'opérateur.

Connaître l'ensemble des techniques de transformation de bois ainsi que les normes de qualité et environnementales auxquelles sont soumises la transformation des produits et leur commercialisation pour toute essence et toute qualité.

Choisir la méthode de transformation la plus adaptée, pour toute essence et toute qualité, pour valoriser au mieux le produit bois en fonction de sa composition et de ses défauts.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/ Mise en situation professionnelle en scierie

Le candidat joue le rôle d'un scientifique qui doit vendre un lot de bois qu'il a scié. Il doit chiffrer le coût du transport du bois jusqu'à son entreprise, cuber et classer les différents débits, présenter son estimation quantitative et qualitative, à l'oral.

2/ Mise en situation professionnelle

Le candidat réalise une étude sur une activité technique autour de la transformation du bois, qu'il a suivi en entreprise. Il devra constituer à cet effet, un dossier, qu'il rendra deux semaines avant de le présenter à l'oral.

RNCP42211BC05 — Piloter une activité professionnelle dans la filière forêt-bois

LISTE DE COMPÉTENCES

Traiter une réclamation client à la fois d'un point de vue commercial et d'un point de vue de l'amélioration continue de la qualité de service, afin de maintenir la relation client.

Répondre à des litiges commerciaux suite à une vente de bois, lors d'une exploitation forestière et lors d'un transport de bois.

Comprendre les attentes en termes de recrutement, de soutien et d'accompagnement, en fonction des capacités et des ressources d'une entreprise de la filière forêt-bois.

Faire le lien entre les besoins de l'entreprise et les capacités de l'équipe de salariés afin d'améliorer la qualité du travail et dans le respect des règles de sécurité.

Comprendre les besoins et les attentes d'une équipe de travailleurs afin de les accompagner vers une valorisation optimale de leur activité professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Le candidat présente sa structure de stage, son organisation, ses relations commerciales et la façon dont un directeur gère ses équipes. Il constitue à cet effet un dossier, qu'il rend deux semaines avant la soutenance orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'ONF (Office National des Forêts) est le plus gros employeur potentiel des Technico-commerciaux bois. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial, chargé de la gestion des forêts publiques, et placé sous la tutelle du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire ainsi que du ministère de la Transition écologique et solidaire.

D'autres employeurs des Technico-commerciaux bois sont plutôt des TPE et PME :

- PME de la première transformation du bois (sciences)
- Entreprises de négoce de bois et/ou de grumes
- Coopératives forestières
- Groupements de propriétaires forestiers
- Exploitants forestiers
- Papetiers
- Entreprises d'emballage
- Entreprises de construction

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les différentes désignations du métier de Technico-commercial bois sont :

- Commis forestier,
- Commis de coupe,
- Acheteur bois,
- Responsable/Chargé d'approvisionnement bois,
- Commerciale en première transformation,
- Responsable de parc à grumes,
- Responsable de production en scierie,
- Responsable d'exploitation,
- Exploitant forestier,
- Courtier ou négociant en bois.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier n'est pas réglementé, mais est soumis au respect du Code Forestier Français, de nombreuses normes et de règlements européens.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (Bac professionnel Forêt, autre diplôme, certification professionnelle ou équivalent, de niveau 4 minimum) ; ou bénéficiant d'une expérience d'1 an minimum dans le domaine visé et d'une dérogation au niveau de qualification minimum, sur décision de la Direction de l'EPLFPA Campus Terres de l'Aube, après entretien de motivation et positionnement.

Être mobile (la possession du permis de conduire est indispensable, en raison des nombreux déplacements liés à l'exercice du métier).

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

- Le Directeur de l'EPLFPA Campus Terres de l'Aube ou son représentant,
- Un professionnel de la filière forêt-bois, externe,
- Un enseignant de la fonction publique ou assimilé, qualifié dans le domaine.

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Le Directeur de l'EPLFPA Campus Terres de l'Aube ou son représentant,

- Deux professionnels de la filière forêt-bois, externes,
- Un enseignant de la fonction publique ou assimilé, qualifié dans le domaine.

Base légale

Date de décision	30/04/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2029
Date de dernière délivrance possible	30/04/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	4	0	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP38476

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://campusterresdelalube.fr/formations/filiere-foret/technico-commercial-bois>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42211/>