

# Technicien supérieur de récolte et de valorisation des bois

RNCP4227 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                   |
| Code(s) NSF             | 213p                       |
| Code(s) ROME            | A1205                      |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 31/01/2011                 |

## Certificateur(s)

**Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de la Drôme**

<http://www.drome.cci.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le cadre technique de récolte et de commercialisation des produits forestiers est l'organisateur du travail en forêt. Placé entre la direction ou le chef d'entreprise et les personnels de production, il est autonome dans ses actions et responsable d'une équipe de travail. Il possède une parfaite connaissance du matériau bois et maîtrise les pratiques de gestion d'une exploitation.

Son activité s'articule autour de trois fonctions principales :

- une fonction commerciale : achat et vente de produits forestiers
- une fonction production en exploitation forestière
- une fonction gestion de l'entreprise du secteur forestier

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

1) Dans la fonction commerciale achat et vente : la certification atteste : \* la maîtrise des techniques de négociation et d'achat permettant :

- la définition et la mise en œuvre d'une démarche de prospection, la détermination et négociation du prix d'achat d'un lot de bois sur pied ou abattu en fonction de la qualité et du marché
- l'adaptation des achats en fonction des clients et anticipation des variations de l'offre et de la demande
- la négociation de la vente d'un lot de bois abattu, bord de route ou rendu usine.
- l'organisation des achats, des chantiers et du suivi de la clientèle en fonction de la conjoncture économique
- la mise en place d'une stratégie commerciale
- les connaissances associées suivantes :
  - les principaux marchés des sciages et de leurs classements qualitatifs
  - les principales modalités du commerce international (maîtrise des procédures et documents d'usage en import export des bois)
  - des normes de cubage afin de choisir le ou les tarifs adaptés
  - de la réglementation des coupes.

2) Dans la fonction de production, la certification atteste :

- la maîtrise des techniques permettant :
- la négociation des prix d'abattage, de débardage, et du transport pour ses chantiers d'exploitation
- la conduite des exploitations dans le respect de la législation sur l'environnement et des règles de sécurité

- le suivi et le contrôle des chantiers (plannings, respect du cahier des charges...)
  - l'organisation et la coordination des chantiers avec les sous traitants et/ou les salariés de l'entreprise
  - la mise en place de la chaîne de contrôle des bois certifiés
  - la réalisation d'un martelage
  - la constitution et gestion des équipes de bûcherons débardeurs (sous-traitants ou salariés)
  - le contrôle et réception des travaux et des produits.
  - les connaissances associées suivantes :
    - la réglementation des exploitations et des règles de sécurité
    - les techniques de gestion et d'animation d'équipe
    - les propriétés des bois afin d'en assurer le classement (bois ronds feuillus et résineux)
- 3) Dans la fonction de gestion, la certification atteste :
- la maîtrise de l'outil informatique adapté à l'activité (logiciels de cubage, Système d'Information Géographique (SIG) ...)
  - la maîtrise des techniques de collecte, transmission et traitement des éléments nécessaires à la comptabilité et à la gestion des stocks permettant le suivi et la gestion des stocks en flux tendu
  - la maîtrise des techniques d'analyse des résultats financiers des chantiers
  - la maîtrise des techniques d'élaboration des contrats de travaux

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le cadre technique de récolte et de commercialisation des produits forestiers exerce dans différents types d'entreprises : - Coopératives forestières (10 et 30 salariés)

- Société d'approvisionnement (PME 50 salariés et +)
- Société d'exploitations forestières (moins de 10 salariés)
- Scierie exploitant forestier (PME de 10 à 100 salariés)

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : - Agent d'exploitation : il est chargé au sein d'une société d'exploitation forestière, d'acheter, de faire exploiter et d'approvisionner les usines utilisatrices concernées, en s'efforçant de valoriser les produits (surtout bois d'industrie) issus de ses exploitations forestières

- Commis de coupe, responsable de l'approvisionnement : il est chargé pour le compte d'une scierie, d'acheter, de faire exploiter et d'approvisionner les usines utilisatrices concernées, en s'efforçant de valoriser les produits issus de ses propres exploitations non transformés par sa société.
- Technicien de coopérative forestière : Il est chargé de conseiller le propriétaire forestier sur la meilleure façon de vendre ses bois, et de lui proposer des solutions techniques et financières. Il est de plus en plus maître d'œuvre.
- Exploitant forestier : il est chargé pour son propre compte, d'acheter, de faire exploiter et d'approvisionner ses clients en quantité et qualité souhaitées. Il doit valoriser au maximum les produits issus de ses exploitations.

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                   |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Très élevée (5/5)                                                                 |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Inadéquation géographique, Non-durabilité de l'emploi       |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | A0X42 — Bûcherons, sylviculteurs et agents forestiers · tension 5/5 (Très élevée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 2 695                                                                             |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 67 %                                                                              |

|                     |      |
|---------------------|------|
| Emplois saisonniers | 39 % |
|---------------------|------|

|                                 |                                                       |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Familles professionnelles (FAP) | A0X42 — Bûcherons, sylviculteurs et agents forestiers |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------|

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

80% professionnels et 20% formateurs Président : Directeur de Centre de formation

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'échéance de l'enregistrement | 31/01/2011 |
|-------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP2100

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme 52-74 rue Barthélémy de Laffenas

BP 1023 - Valence

[accueil@drome.cci.fr](mailto:accueil@drome.cci.fr)

<http://www.cfpf.org>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4227/>