

Responsable d'affaires agroalimentaires

RNCP9873 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	221w, 310m
Formacode(s)	21551
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1707, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2023

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR EUROPEEN DE MANAGEMENT DE L'AGROALIMENTAIRE · SIRET : 50286221200011

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
CCIL DE BASTIA ET DE LA HAUTE CORSE	13001457400011	Former
CCIT OUEST NORMANDIE	13002172800014	Former
CCIT OUEST NORMANDIE FIM ST LO CAMPUS 1	13002164500077	Former
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE CORSE	13001457400078	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable d'affaires agroalimentaires rend compte aux dirigeants ou cadres dirigeants de l'entreprise. En veille permanente, il détecte les opportunités d'affaires auxquelles il apporte les réponses adaptées.

Il est l'interlocuteur direct et privilégié de ses clients auxquels il apporte des réponses techniques ou commerciales dans de cadre d'objectifs préalablement définis.

A ce titre, il peut être amené à conduire seul une négociation commerciale ou proposer des solutions qui engageront l'entreprise. Il coordonne des projets (en lien tous les services de réalisation ou support de l'entreprise) permettant d'élaborer l'offre de produits/services la plus adaptée.

Il anime une équipe de collaborateurs spécialisés par ligne de produits, par marché ou par clients.

Il est le garant de la satisfaction des clients, du développement de l'activité et de la rentabilité de ses marchés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le responsable d'affaires agroalimentaires assure les 4 grandes activités suivantes :

- Détecte les opportunités d'affaires : il doit être capable d'analyser les marchés et construire une démarche de prospection, et de piloter la conception des offres commerciales (produits et services)
- Assure le meilleur positionnement marketing et commercial en termes d'offres de produits/services : il doit être capable de piloter une démarche stratégique marketing et commerciale et assure une veille stratégique et commerciale

- Manage et forme ses équipes
- Dirige une business-unit, un centre de profit ou une PME agroalimentaire ou de distribution : il doit être capable de définir les objectifs et budgets de son activité et d'assurer le contrôle, de piloter l'unité par la mise en place de tableaux de bord notamment au niveau économique

Blocs de compétences

RNCP9873BC01 — Management d'une business unit

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Gestion comptable et administrative, gestion budgétaire, contrôle de gestion, technique de management, conduite de projet, animation d'équipe, gestion des ressources humaines

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC02 — Création d'entreprise et/ou d'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Gestion comptable et administrative, gestion budgétaire, contrôle de gestion, développement commercial, gestion des procédures d'appel d'offres, droit commercial (y compris commerce international), réglementation du e-commerce

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC03 — Innovation et gestion de projet innovant dans les filières agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : techniques marketing, gestion de projet, animation d'équipe et conduite de réunion, droit de la consommation

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC04 — Analyse stratégique et marketing appliquée aux filières internationales des produits agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : techniques marketing, gestion de projet, analyses statistiques, économétrie, techniques de merchandising, typologie clients/consommateurs

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC05 — Démarche stratégique, pilotage et mise en œuvre appliquée à l'activité commerciale dans les filières agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Analyse stratégique, analyse sectorielle, technique de management, conduite de projet, techniques d'audit

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC06 — Processus commercial appliqué aux filières agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Techniques commerciales, gestion des procédures d'appel d'offres, distribution commerciale, gestion commerciale, droit commercial (y compris commerce international), techniques de communication commerciale

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC07 — Processus des achats appliqué aux filières agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Techniques d'achats, négociations commerciales, communication commerciales (y compris dans un contexte international)

Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC08 — Gestion de la relation client et Supply Chain management appliqués aux filières internationales agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Organisation de la chaîne logistique, gestion de production (GPAO), ordonnancement et planification, réglementation du transport et gestion des stocks, procédures douanières, commerce et transport international
Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

RNCP9873BC09 — La RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) appliquée aux filières agricoles, agroalimentaires et produits naturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Concepts de la RSE, certifications SIQO, processus et réglementation en traçabilité, hygiène et sécurité alimentaire (HACCP) certification environnementale de la chaîne logistique,
Modalités d'évaluation et de certification : contrôle des connaissances et mise en situation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La filière agroalimentaire regroupe tous les opérateurs impliqués dans la production des denrées agricoles et alimentaires, dans leur transformation et dans leur commercialisation.

- agriculture et agro-industries
- industries agroalimentaires
- import-export, stockage et mise en marché, commerce inter-entreprise, trading
- entreprises fournisseurs de produits alimentaires intermédiaires (PAI), d'ingrédients et additifs
- grossistes et autres formes de commercialisation
- entreprises de restauration hors domicile
- grande distribution et distribution spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Direction marketing et commerciale
- Direction d'agence commerciale, direction régionale des ventes, chef des ventes, responsable d'enseigne
- Chef de produit, category-manager
- Direction des achats, responsable import-export
- Cadres du commerce et de la distribution

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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 770

Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

- 1 personnalité issue du monde professionnel agroalimentaire représentant les employeurs Président de jury
- 1 personnalité issue du monde professionnel représentant les salariés
- le Directeur de l'ISEMA
- le Responsable de formation est secrétaire du jury

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	10 030 €
Selon la branche	7 400 € – 10 030 €
Prise en charge	Branches concernées
10 030 €	Valeur par défaut · 204 branches
9 633 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Mareyage-salaison
10 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
9 922 €	CPNEFP Import-Export
9 655 €	CPNEFP des commerces de gros
9 000 €	CPNE chimie
8 839 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 700 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
7 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2023
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site ISEMA

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9873/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	08/2022 – 09/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	11 765 €
Coût moyen par dossier	5 883 €
Durée moyenne	1504 h
Période	09/2020 – 07/2022
Reste à charge titulaire	75 %
France compétences	25 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.