



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE,
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

DOC
COMP
CS

DOCUMENT COMPLÉMENTAIRE

du Référentiel du
Certificat de spécialisation



option

Commercialisation
du bétail

Ce document est destiné aux équipes pédagogiques qui mettent en œuvre un certificat de spécialisation (CS) "Commercialisation du bétail". Il est associé au référentiel du titre et donne les préconisations essentielles pour l'évaluation certificative. Il ne prétend pas reprendre toutes les caractéristiques de l'évaluation dans les titres et diplômes en unités capitalisables (UC) rénovés, décrites dans la note de service UC (DGER/SDPFE/2016-31 du 15/01/2016).

Pour une bonne utilisation, il est également souhaitable que les membres de l'équipe enseignante aient suivi une formation UC : agrément à la conduite de dispositifs d'évaluation..



SOMMAIRE



Présentation du Certificat de spécialisation option "Commercialisation du bétail"	p 5
Mise en œuvre de l'évaluation : prescriptions et recommandations	p 7
1 - Evaluer des capacités en situations professionnelles : quelques principes	p 7
2 - Cadrage de l'évaluation des capacités du CS "Commercialisation du bétail"	p 9
Champs de compétences et situations professionnelles significatives	p 25
Annexes	p 27
Annexe 1 : Arrêté de création du CS "Commercialisation du bétail"	p 28

Présentation du Certificat de spécialisation option "Commercialisation du bétail"

Le certificat de spécialisation (CS) option "Commercialisation du bétail" est une certification du ministère en charge de l'agriculture qui atteste d'une qualification professionnelle dans le champ professionnel de la commercialisation. Il est enregistré au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) et classé au niveau 4 de la nomenclature interministérielle des niveaux de formation². Il peut être obtenu par les voies de l'apprentissage et de la formation professionnelle continue ainsi que par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).

Un CS est une qualification centrée sur la maîtrise d'activités techniques spécifiques qui requièrent des savoirs, savoir-faire, gestes et comportements professionnels spécialisés. Ces activités peuvent être exercées dans différents emplois, dans des configurations variées, quels que soient le statut et la place du titulaire dans l'organigramme de l'entreprise.

Le CS option "Commercialisation du bétail" est complémentaire du Brevet professionnel "Responsable d'entreprise agricole" et du Baccalauréat professionnel spécialité "Conduite et Gestion d'une entreprise agricole" : il constitue une spécialisation dans le champ de la commercialisation du bétail et un approfondissement qui permettent de développer des compétences dans les domaines de l'estimation du bétail (bovins, ovins, caprins) ; la gestion des relations commerciales et l'organisation des déplacements d'animaux (déplacements des animaux et traçabilité des transactions).

Les conditions d'accès au CS sont variées et tiennent compte de la diversité des parcours des candidats. Elles sont stipulées dans le code rural (Articles D811-1671 et suivants) et précisées dans l'arrêté de création de chaque option du

CS. Il appartient aux centres de vérifier/évaluer les prérequis nécessaires au suivi de la formation et aux passages des épreuves dans les meilleures conditions.

Un CS est une certification organisée et délivrée en unités capitalisables (UC). Chaque UC correspond à une capacité du référentiel de compétences et peut être obtenue indépendamment. La validation d'une UC permet l'attribution d'un bloc de compétences dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la VAE.

Le référentiel du CS, comme ceux des autres CS et diplômes en unités capitalisables du ministère en charge de l'agriculture, comporte 3 parties :

- le **référentiel d'activités** fournit des informations sur les contextes de travail des titulaires du CS et les conditions d'exercice des activités visées par la certification, présente la fiche descriptive d'activités spécialisées (FDAS) ainsi que la liste des situations professionnelles significatives organisées en champs de compétences ;
- le **référentiel de compétences** comprend la liste des capacités attestées par le CS ;
- le **référentiel d'évaluation** précise les critères et les modalités d'évaluation permettant sa délivrance.

Il n'existe pas de référentiel de formation pour les diplômes et CS en UC : la nature et les horaires des enseignements ne sont pas fixés ; seul un volume horaire global de formation minimal est défini dans l'arrêté de création. Les contenus et l'organisation de la formation sont élaborés par les équipes enseignantes.

Le **document complémentaire** est associé au référentiel du certificat de spécialisation. Il réunit des recommandations et des prescriptions pour l'évaluation des capacités du CS.

² Cf. Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

Le référentiel et son document complémentaire sont les outils de référence des formateurs qui doivent en prendre connaissance quel que soit leur domaine d'intervention.

Les règles communes de l'évaluation des diplômes en unités capitalisables du ministère chargé de l'agriculture s'appliquent aux CS. Elles sont définies dans la note de service DGER/SDPFE/2016-31 du 15 Janvier 2016.

La mise en œuvre du CS est soumise à une habilitation préalable délivrée par le DRAAF selon une procédure définie dans la note de service DGER/SDPFE/2014-109 du 13 février 2014.

Comme pour tous les autres diplômes et CS en UC, le référentiel du CS "Commercialisation du bétail", le document complémentaire et les textes réglementaires associés sont téléchargeables sur le site internet de l'enseignement agricole, dans la rubrique *Diplômes et ressources pour l'enseignement*, à l'adresse suivante :

www.chlorofil.fr/diplomes/secondaire/cs/production-agricole

Mise en œuvre de l'évaluation :

Recommandations et prescriptions

1.1. Evaluer des capacités en situation professionnelle : quelques principes

Capacités et situations

Comme dans tous les référentiels rénovés du Ministère en charge de l'agriculture, le référentiel de compétences d'un certificat de spécialisation (CS) est exprimé en **capacités**.

Une capacité exprime le potentiel d'un individu en termes de combinatoire de connaissances, savoir-faire et comportements (Ministère en charge de l'agriculture, 2010). On peut la définir comme le pouvoir d'agir efficacement d'une personne dans une famille de situations, fondé sur la mobilisation et la combinaison de ressources multiples : savoirs, savoir-faire, techniques et gestes, comportements professionnels. Par famille de situations on entend des situations proches qui présentent des traits communs : elles répondent aux mêmes buts, nécessitent les mêmes ressources, font appel à des raisonnements similaires.

Être capable, c'est avoir le potentiel d'action nécessaire pour faire face aux situations professionnelles significatives de l'activité professionnelle ciblée. Ce potentiel repose sur l'articulation du faire, de l'agir et du penser, du raisonnement dans l'action. La délivrance d'un titre ou d'un diplôme du ministère en charge de l'agriculture correspond à l'assurance que la personne à qui on le délivre est en mesure de prendre en charge les familles de situations que recouvre chacune des capacités. L'approche capacitaire repose sur l'idée qu'un apprenant ayant acquis les capacités d'un titre ou d'un diplôme deviendra compétent en situation avec l'expérience. Les capacités évaluées sont les précurseurs des compétences clefs de (ou des) l'activité(s) visée(s) par le titre ou le diplôme.

Capacités et situations sont indissociables : le développement des capacités passe par des

mises en situations professionnelles variées, qui mobilisent des ressources plurielles et combinées. L'adaptation du candidat à différents contextes, et plus largement aux situations de la même famille présentant des traits communs, requiert un entraînement.

Le référentiel de compétences comprend uniquement des capacités relatives à la maîtrise de situations professionnelles en lien avec les champs de compétence et SPS du référentiel d'activités.

Principes pour l'évaluation en situation professionnelle

De même que le développement des capacités s'appuie sur des mises en situation, la vérification de leur mise en place suppose de mettre le candidat dans les mêmes types de situation et d'apprécier la façon dont il mobilise et articule les ressources dont il dispose pour faire face à la situation rencontrée.

L'approche capacitaire a des conséquences sur l'évaluation : **c'est la capacité du candidat qui est évaluée, son pouvoir d'action en situation, pas ses connaissances ni ses savoir-faire dans telle ou telle discipline ou dans tel ou tel module.** Cela suppose de se démarquer des pratiques d'évaluation basées sur le contrôle de connaissances déconnectées de leur usage et la vérification de savoir-faire procéduraux. La validation d'une capacité nécessite de réaliser une évaluation globale, en situation, dans laquelle le candidat est amené à utiliser et adapter ce qu'il sait et sait faire en fonction du contexte particulier qu'il rencontre et des caractéristiques principales qu'il retient.

Dans un diplôme de la formation professionnelle ou un CS visant une qualification professionnelle, une évaluation "en situation professionnelle" est très souvent prescrite pour les capacités professionnelles.

Dans une évaluation en situation professionnelle, pour vérifier le développement d'une capacité, prendre en compte le résultat de l'action ou la seule performance du candidat – ce qui est directement visible ou accessible dans le travail demandé – ne suffit pas. La prise en compte des raisonnements qui accompagnent le déroulement de cette action, de la façon dont le candidat pense son action, des connaissances, techniques, savoir-faire et comportements qu'il mobilise et combine dans la situation, est nécessaire. **Au-delà de la maîtrise d'une situation particulière, c'est la maîtrise d'un ensemble de situations de même type qui est visée.** Il est donc nécessaire de vérifier si le candidat est en mesure d'adapter son raisonnement et/ou son action à des variations de la situation et à des situations du même type.

La nature et les modalités choisies pour chaque épreuve doivent permettre, dans le respect du cadre réglementaire, d'une part la mobilisation des raisonnements et ressources associées et d'autre part leur expression par le candidat.

Méthode pour l'évaluation en situation professionnelle

Dans un CS, toutes les capacités sont professionnelles et doivent être évaluées en situation professionnelle.

Pour rappel, dans les certifications en UC, le nombre total d'épreuves est au plus égal à 1,5 fois le nombre d'UC, soit 5 maximum pour le CS "Commercialisation de bétail". **L'ensemble des épreuves doit permettre la validation de toutes les capacités du référentiel de compétences.**

Dans les centres, en amont de la formation, pour construire les situations et les épreuves supports de l'évaluation adaptées à l'expression des capacités des candidats, les équipes doivent réaliser des analyses de situations de travail locales en lien avec les champs de compétences et les SPS du référentiel d'activités.

Une évaluation en situation professionnelle place le candidat dans des situations les plus proches possibles des situations professionnelles significatives des activités ciblées par le CS. Elle est construite en lien avec les SPS du référentiel du CS d'une part, avec le périmètre de chaque capacité à évaluer d'autre part. Elle prévoit la

réalisation d'une production, d'un travail (une "tâche") : cette production correspond à la partie observable de l'action du candidat. Elle s'intéresse également aux raisonnements qui sous-tendent et déterminent cette production. Ces raisonnements constituent la partie cognitive, mentale, de l'action du candidat. Elle regarde plus précisément la façon dont l'individu, à partir de la production à laquelle il aboutit, s'est approprié les caractéristiques de la situation, a mobilisé les ressources nécessaires et a adapté son raisonnement aux particularités de cette situation et à d'autres situations du même type.

Au niveau 4, les productions attendues du candidat peuvent recouvrir des situations de réalisation d'interventions sur les déplacements d'animaux (chargement, déchargement, allottement, ...), sur les transactions (marché au cadran) et/ou négociations (de gré à gré), sur le suivi des documents administratifs. Elles peuvent également correspondre à des situations de raisonnement : estimation d'un animal d'élevage ou de boucherie, détermination d'une valeur commerciale, organisation logistique, ...

Les modalités d'évaluation restent à l'initiative des équipes, mais doivent permettre au candidat d'exprimer au mieux son potentiel – la capacité. Dans le cas où la modalité retenue serait celle d'une production associée à un entretien d'évaluation utilisant des techniques d'explicitation, quelques recommandations spécifiques peuvent être faites :

- La production à réaliser, quelle que soit la forme choisie par l'équipe enseignante, peut faire l'objet de traces qui permettent de rendre compte de la démarche et du raisonnement du candidat.
- L'entretien d'évaluation, par l'utilisation de techniques d'explicitation, cherche à accéder au raisonnement ayant permis cette production. Pour mener cet entretien, l'évaluateur doit en maîtriser les techniques et principes associés et bien connaître la capacité qui est visée, son périmètre, les ressources qu'elle mobilise.

L'évaluateur doit guider l'entretien de façon à obtenir les informations qu'il recherche, les indices qui vont lui permettre de constater si la capacité visée est acquise : outre la pertinence

et la cohérence des raisonnements, l'entretien cherche à tester l'adaptation à la diversité et à la variabilité des situations rencontrées dans le cadre de l'organisation et de la réalisation des travaux dans le domaine de la commercialisation du bétail.

Le formateur-évaluateur doit formuler une appréciation sur l'atteinte de chaque capacité au terme de la situation d'évaluation qui permet de vérifier sa mise en place, en vue de proposer au jury la validation – ou l'invalidation – de chacune des UC, conformément aux textes en vigueur.

Pour formuler ce jugement, il se réfère au référentiel du CS et, plus précisément, aux critères définis dans le référentiel d'évaluation et aux indicateurs définis par le centre qui sont reportés dans les grilles d'évaluation agréées par le jury.

Il prend également appui sur l'appréciation du tuteur, sur d'éventuelles traces du travail du candidat (documents écrits, films, photos, schémas...), qui permettent d'accéder aux résultats et à la réalisation du travail demandé dans le cadre de la situation d'évaluation, et sur l'expression de ses raisonnements.

Si le maître de stage ou d'apprentissage est au plus proche de la réalité du travail effectué, en revanche, il ne maîtrise pas forcément toutes les visées ni la technique de l'évaluation. C'est donc le formateur-évaluateur qui est *in fine* le seul responsable de l'évaluation.

1. 2°. Cadrage de l'évaluation des capacités du CS "Commercialisation du bétail"

Comme mentionné dans le référentiel de certification, les capacités du CS "Commercialisation du bétail" doivent toutes être évaluées en situation professionnelle (cf. point précédent : Méthode pour l'évaluation en situation professionnelle).

Les références utilisées pour juger de la mise en place des capacités sont constituées par :

- les critères généraux déterminés au niveau national qui figurent dans le référentiel d'évaluation et sont repris dans les pages suivantes de ce document. Quel que soit le choix de la ou des situations de travail supports de l'évaluation, ils s'imposent à toutes les équipes. Chaque capacité est évaluée à partir de deux ou trois critères qui ciblent les éléments clés centraux/essentiels à prendre en compte dans l'activité développée par le candidat pour prendre en charge la ou les situations dans laquelle il se trouve et apprécier le développement de la capacité visée par l'épreuve. Significatifs de la capacité, ils orientent la prise de décision de l'évaluateur, et indiquent les repères choisis pour servir de base à la formulation du jugement évaluatif sur sa mise en place. Ils sont propres à chaque capacité et donc aux familles de situations que ces dernières recouvrent.
- des indicateurs, propres aux situations supports des évaluations choisies par l'équipe pédagogique et donc à définir à partir des particularités de ces situations. Contextualisés et concrets, les indicateurs spécifient les critères. Ils permettent à l'évaluateur d'investiguer et d'étayer son jugement sur chaque critère. Ils ne constituent pas une liste de points à vérifier obligatoirement ; ils ne donnent pas lieu à une évaluation sommative (x points pour chaque indicateur). Ceux qui figurent dans ce document sont donnés à titre d'exemples et ne sont donc pas à prendre tels quels dans les grilles d'évaluation. Ces indicateurs ne constituent pas non plus le plan ou les contenus des cours.

Enfin, des prescriptions particulières peuvent également figurer dans le référentiel d'évaluation. Elles sont également reprises dans ce document.

**Rappel des modalités et critères d'évaluation des capacités du CS
"Commercialisation du bétail" en vue de l'obtention des UC correspondantes**

UC	Modalités d'évaluation	Capacités	Critères
UC1	Évaluation en situation professionnelle	C1. Estimer la valeur marchande d'un animal C1.1 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement	<i>Estimation du potentiel de développement de l'animal</i> <i>Détermination d'une fourchette de prix</i>
		C1.2 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage	<i>Estimation des données d'abattage</i> <i>Détermination d'une fourchette de prix</i> <i>Vérification a posteriori de la justesse de ses estimations poids-classement</i>
UC2	Évaluation en situation professionnelle <i>L'évaluation de la C22 portera sur deux situations : une de gré à gré et une de vente aux enchères</i>	C2. Entretenir des relations commerciales C2.1 Construire une relation commerciale	<i>Anticipation des démarches au regard des attendus des marchés</i> <i>Instauration d'une relation de confiance</i> <i>Propositions de valorisation optimale des animaux</i>
		C2.2 Négocier lors d'une transaction commerciale	<i>Observation du comportement des parties prenantes</i> <i>Prise en compte du risque commercial acceptable</i> <i>Ajustements tactiques permanents</i>
UC3	Évaluation en situation professionnelle	C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux C3.1 Déplacer les animaux	<i>Préparation de la ramasse, du déplacement et/ou du tri</i> <i>Technicité de la manipulation-contention</i> <i>Observation en continu de l'état des animaux</i>
		C3.2 Assurer la traçabilité des transactions	<i>Vérification des informations</i> <i>Transmission des informations</i>

Présentation des capacités professionnelles à évaluer

Pour aider les équipes à construire les différentes situations d'évaluation permettant de vérifier le développement des différentes capacités constitutives du CS "Commercialisation du bétail" en vue de la délivrance des UC correspondantes, les critères et exemples d'indicateurs sont précédés d'une présentation de chacune de ces capacités.

Cette présentation précise :

- le "périmètre" de la capacité : ses contours, ce que le potentiel d'action recouvre,
- les situations de travail auxquelles elle correspond en lien avec les SPS qui sont rappelées,
- les ressources essentielles, savoirs, techniques et savoirs faire ainsi que les comportements et attitudes professionnels qu'elle mobilise, mais aussi – lorsqu'ils sont identifiés - les éléments clés/centraux qui organisent l'action et les raisonnements professionnels en situation, dont la construction est indispensable à la mise en place de la capacité.

Cette présentation des capacités a aussi pour objectif d'aider les équipes à mieux se les approprier pour élaborer leur formation.

Pour faciliter la lecture de la suite du document complémentaire, le professionnel ayant développé la spécialisation visée par le CS est appelé "Commercial en bétail", indépendamment de toute appellation officielle ou en usage dans les grilles ou conventions collectives relatives au domaine et sachant que ses activités peuvent être conduites par un homme ou par une femme.

Pour rappel, contrairement à un diplôme, un CS ne vise pas un profil d'emploi complet mais la maîtrise d'activités ciblées et pointues dans un domaine précis : à lui seul, le CS ne permet pas de développer l'ensemble des capacités nécessaires à l'exercice de l'emploi.



C1. Estimer la valeur marchande d'un animal

1.1. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement

1.2. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage

La **capacité C1** recouvre des situations d'estimation de la valeur marchande d'un animal destiné soit à l'engraissement (Capacité C1.1) soit à l'abattage (Capacité C1.2). Le commercial en bétail recueille des informations sur les animaux – documents d'élevage, examen visuel et/ou manuel, entretien éventuel avec le vendeur – en présence des animaux à l'occasion d'une mise en marché de bétail, de gré à gré (à la ferme ou au

marché), sur ring au cadran ou à la criée et, le cas échéant, en visio ou à partir de photos ou vidéos. Il croise ces éléments avec les données du marché et les marges à réaliser (dont il a connaissance ou qui lui sont données en amont) pour se construire la fourchette de prix – prix plancher et prix plafond – nécessaire à l'entrée en négociation avec le vendeur

Rappel du champ de compétences et des situations professionnelles significatives (SPS) en lien avec la capacité C1

Champ de compétences	SPS	Finalité
Détermination de la valeur d'un animal	<ul style="list-style-type: none">Appréciation de la capacité de développement d'un animalEstimation de la valeur financière d'un animalAppréciation du poids vif d'un animalAppréciation du poids/classement carcasse d'un animal	Préparer une transaction conforme aux objectifs

La capacité C1.1 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement recouvre des situations de prises d'informations et de pronostics spécifiques aux animaux "non finis", destinés à l'engraissement. Le commercial en bétail identifie la catégorie (race, sexe, âge) à laquelle appartient l'animal, vérifie qu'il est commercialisable (état de santé général), estime son poids vif à l'œil et/ou à la pesée, sa conformation (longueur, largeur à la culotte, profondeur, ...), 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.

Cette capacité mobilise de solides connaissances en productions animales au service d'une observation fine et rapide des caractéristiques de croissance et de développement d'un animal, attachées à sa génétique et dans les conditions d'élevage identifiées sur le terrain. Dans cette capacité – cas d'un animal destiné à l'engraissement – il s'agit d'estimer ce que cet animal va donner dans quelques temps (semaines, mois) : le pronostic. L'exercice est délicat car il suppose de percevoir le devenir de l'animal à partir d'un potentiel identifié. Cette projection dans le temps est une des activités les plus difficiles à maîtriser chez le commercial.

Elle repose sur une maîtrise du calcul mental (addition, soustraction, règle de trois) pour estimer au plus juste la valeur marchande (fonction des tendances, des cours du marché et de la marge à réaliser que l'acheteur se donne ou qui lui a été donnée) d'un animal destiné à l'engraissement. Elle nécessite de s'intéresser à la destination de l'animal : conditions ultérieures d'engraissement (rations/alimentation, durée, type d'élevage, ...).

La capacité C1.2 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage recouvre des situations de prises d'informations et d'évaluation d'animaux "finis", prêts à l'abattage, pour une valorisation immédiate. Le commercial en bétail identifie la catégorie (race, sexe, âge) à laquelle appartient l'animal, vérifie qu'il est commercialisable (état de santé général), vérifie sa conformation (longueur, largeur à la culotte, profondeur, ...), estime son poids vif à l'œil et/ou à la pesée et évalue visuellement et/ou manuellement son poids et classement carcasse à partir de différents paramètres : rendement de carcasse (poids vif / poids carcasse), gabarit (longueur, profondeur), cuir (finesse et dessin), ossature (finesse, ...), ... pour établir une fourchette de prix en fonction des marges attendues.

Cette capacité mobilise de solides connaissances en productions animales au service d'une observation fine et rapide des caractéristiques d'engraissement d'un animal, attachées à sa génétique et dans les conditions d'élevage identifiées sur le terrain. Par des observations de paramètres extérieurs à l'animal vivant, le commercial estime donc "au plus juste" les caractéristiques du produit visé – la carcasse, (par définition non visible). Il estime le classement potentiel de la carcasse selon la nomenclature EUROP (la conformation musculaire de l'animal, son niveau d'engraissement). En croisant la valeur bouchère potentielle de l'animal avec les cours et tendances du marché, l'acheteur détermine une fourchette de prix (en €/kg PC). Les données de l'abattoir (poids carcasse et classement EUROP) viendront ensuite conforter, ou non, cette estimation. La maîtrise de cette activité passe ainsi par une mise en situation régulière et un temps de "feed back" après réception des données de l'abattoir, seul ou à plusieurs, pour ajuster sa pratique avec l'expérience.

La capacité repose sur une maîtrise du calcul mental (addition, soustraction, règle de trois) pour estimer au plus juste la valeur marchande (fonction des tendances, des cours du marché et de la marge à réaliser que l'acheteur se donne ou qui lui a été donnée) d'un animal destiné à l'abattage. Elle suppose aussi une excellente mémoire visuelle.

Cadrage de l'évaluation de la capacité C1

C1. Estimer la valeur marchande d'un animal		
Capacités constitutives de la C1 à évaluer	Critères	Exemples d'indicateurs
C1.1 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement	Estimation du potentiel de développement de l'animal <i>Le candidat évalue l'animal pour estimer son potentiel de développement</i>	Détermination de la catégorie Vérification de l'état de santé général de l'animal en vue de sa commercialisation Appréciation de la conformation de l'animal Prise en compte de la génétique de l'animal Evaluation d'un GMQ potentiel en fonction de l'âge et de la ration prévue ...
	Détermination d'une fourchette de prix <i>Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix.</i>	Prise en compte des données liées à l'animal Mobilisation des données du marché Prise en compte des marges attendues Estimation d'un prix plancher Estimation d'un prix plafond ...
C1.2 Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage	Estimation des données d'abattage <i>Le candidat évalue le poids et le classement – conformation et état d'engraissement – de l'animal pour estimer sa valeur marchande.</i>	Détermination de la catégorie Vérification de l'état de santé général de l'animal en vue de sa commercialisation Estimation du poids vif Evaluation du poids carcasse Prise en compte des différents critères pour évaluer l'état d'engraissement Estimation de la conformation de l'animal ...
	Détermination d'une fourchette de prix <i>Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix.</i>	Prise en compte des données liées à l'animal Mobilisation des données du marché Prise en compte des marges attendues Estimation d'un prix plancher Estimation d'un prix plafond ...
	Vérification a posteriori de la justesse de ses estimations poids-classement <i>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.</i>	Recherche des données d'abattage (poids carcasse et classement EUROP) Comparaison des données d'abattage et de l'estimation Analyse des éventuels écarts Discussion entre pairs sur les écarts repérés : causes, impacts, points d'amélioration possibles de l'estimation,



2.1 Construire une relation commerciale

2.2 Négocier lors d'une transaction commerciale

La capacité C2 vise à établir une relation de confiance, fiable et équitable entre les commerçants en animaux vivants et les fournisseurs (éleveurs et/ou intermédiaires). Elle recouvre des situations de visites, de contacts entretenus régulièrement à la ferme ou sur différents marchés avec des fournisseurs habituels ou potentiels (C2.1) et des situations de négociation et de transaction commerciale (C2.2).

Rappel du champ de compétences et des situations professionnelles significatives (SPS) en lien avec la capacité C2

Champ de compétences	SPS	Finalité
Gestion de relations commerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un portefeuille de clients • Préconisations aux éleveurs • Préparation d'une transaction • Négociation de gré à gré • Transaction au cadran ou à la criée 	Nouer des relations commerciales fiables, durables et équitables

La capacité C2.1 Construire une relation commerciale recouvre des situations professionnelles de prises de contact, de visites voire de conseil aux 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 (smartphones) ou lors de visites, avec ses fournisseurs (éleveurs, groupements, autres négociants, ...) 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.

La posture professionnelle du commercial (écoute, empathie, réactivité) est primordiale.

Construire une relation et négocier une transaction supposent que le commercial se tienne au courant des marchés et tendances structurelles (tendances alimentaires, tendances saisonnières pour le gras, ...) et conjoncturelles (sécheresse, crises sanitaires, ...).

Le commercial est en relation permanente avec son responsable ou avec des pairs pour ajuster sa stratégie ou sa tactique commerciale.

L'instauration de la confiance nécessite :

- du temps (temps long, régularité des rendez-vous, ...);
- le respect des engagements – souvent oraux – (prises de rendez-vous, engagements financiers – délais, montants, moyens);
- une certaine proximité (écoute, empathie, courtoisie).

Dans certaines configurations, pour fidéliser ses clients, le commercial émet des préconisations pour une valorisation marchande optimale des animaux en regard des tendances des marchés concernant :

- l'alimentation ;
- la date optimale de mise en marché ;
- les partenariats commerciaux potentiels pouvant aller jusqu'à la mise en place d'animaux chez un éleveur ;
- ...

Cette capacité demande au commercial de s'intéresser à ses fournisseurs, à leurs systèmes de production et à leur contexte socio-économique ainsi qu'à la destination et la valeur des bêtes vendues. Même s'il exerce sur la partie achat d'animaux vivants, le commercial a une connaissance fine de la partie vente. Cette capacité repose, au-delà de la mobilisation de connaissances techniques, économiques et financières, sur une qualité relationnelle positive avec les fournisseurs inspirant la confiance.

La capacité C2.2 Négocier lors d'une transaction commerciale recouvre deux grands ensembles de situations professionnelles : des situations de négociation de gré à gré et des situations d'achat au cadran ou à la criée. Quel que soit le lieu (aux marchés, à la ferme voire à distance – photos et vidéos) et quelle que soit la manière dont se mène la transaction (à la criée, au cadran, de gré à gré), la négociation a pour but de convenir du prix d'un animal ou d'un lot d'animaux.

- Dans les situations de gré à gré, après avoir estimé la valeur marchande d'un animal et défini une fourchette de prix (Capacité C1), le professionnel négocie le prix de la transaction avec son interlocuteur. La négociation s'inscrit dans le champ de la construction et du maintien d'une relation commerciale prenant en compte des paramètres conjoncturels (trésorerie, besoin d'espace, geste commercial, ...) : le commercial peut alors être amené à appeler son responsable pour éventuellement accepter une rallonge en fonction de la qualité du lot, de sa taille et de l'historique de la relation avec l'éleveur ou le fournisseur. Dans toutes ces situations de transactions de gré à gré, le commercial est attentif à permettre une relation gagnant-gagnant avec son fournisseur, gage d'une fidélisation ultérieure. Dans ces situations, le commercial "se met à la personne" : il observe son interlocuteur, ses comportements, pour ajuster ses propos et sa posture.

- Dans les situations d'achat au cadran ou à la criée, le commercial prend connaissance des caractéristiques des lots mis à la vente (numéro du lot, nombre de bêtes, poids moyen des animaux, prix au kilo, catégorie des animaux (sexe, âge, race), il identifie ceux qui l'intéressent et pour lesquels il enchérit en fonction des jeux d'acteurs des concurrents.

Dans toutes ces situations, la préparation est primordiale. Il s'agit de :

- s'informer de la demande globale des clients (nombre de bêtes, race, âge, destination, catégorie, ...);
- s'assurer de la disponibilité globale des animaux à acheter en divers endroits ;
- s'informer des risques commerciaux liés aux clients et aux éleveurs (assise financière, trésorerie, délais de paiement, agréments, risques sanitaires, ...)
- s'informer des attentes des éleveurs (délais et moyens de paiement notamment).

Cette capacité repose sur une bonne maîtrise de calculs mentaux et s'appuie sur un recueil d'informations consistant et une mémorisation de celles-ci : nombreux recueils d'informations verbales (discours, réactions) et non verbales (attitudes, comportements), analysés rapidement pour proposer "la meilleure réponse possible" dans le contexte de la situation de travail. Elle s'inscrit dans un milieu culturel très caractéristique où la maîtrise des codes est attendue de la part des interlocuteurs pour faciliter la négociation.

Cadrage de l'évaluation de la capacité C2

L'évaluation de la C2.2 portera sur deux situations : une de gré à gré et une vente aux enchères.

C2. Entretenir des relations commerciales		
Capacités constitutives de la C2 à évaluer	Critères	Exemples d'indicateurs
C2.1. 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.	Anticipation des demandes du marché Recherche de fournisseurs Régularité des contacts avec les fournisseurs habituels : prise d'infos permanente Prises de rendez-vous ...
	Instauration d'une relation de confiance Le candidat, par sa posture et son engagement professionnel, construit et entretient une relation de confiance avec ses fournisseurs et clients afin de les fidéliser.	Ecoute du fournisseur et empathie au regard de sa situation Suivi et appréciation du contexte socio-économique du fournisseur Respect des engagements : rendez-vous, délais de paiements, montants,
	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.	Prise en compte du contexte socio-économique de l'éleveur Prise en compte des tendances du marché Prise en compte du système de production Articulation entre les tendances du marché et les besoins de l'éleveur Proposition de préconisations à différentes temporalités Proposition de préconisations de différentes natures : technique, commerciale ...
C2.2. 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.	Observation des réactions du fournisseur et/ou concurrents Appréciation d'indices favorables ou non à la négociation / transaction ...
	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.	Prise en compte du risque commercial acceptable Prise en compte des données du marché Prise en compte des tendances lourdes et brusques du marché Appréciation du contexte socio-économique du fournisseur Prise en compte de l'historique de la relation avec le fournisseur Prise en compte de la qualité sanitaire habituelle du cheptel ...
	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.	Proposition d'un prix Discussion argumentée avec le fournisseur autour du prix Prise en compte du contexte socio-économique du fournisseur et des éventuels besoins immédiats/aléas Discussion avec son responsable sur l'opportunité d'ajuster la proposition Recherche des objectifs d'achat initiaux : marges, nombre et catégorie d'animaux,



C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux

C3.1 Déplacer les animaux

C3.2 Assurer la traçabilité des transactions

La capacité C3 recouvre des situations de déplacement des animaux vers des élevages ou l'abattoir (Capacité C3.1) et des situations de suivi administratif, financier et règlementaire permettant la traçabilité des transactions (Capacité C3.2). Selon les conditions dans lesquelles s'exerce sa fonction, le commercial en bétail prend diversement en charge les situations. Lorsqu'il est employé dans une petite entreprise, le commercial est amené à réaliser une grande partie des tâches liées à la logistique. Lorsqu'il est salarié dans une grosse structure, une partie des tâches est confiée à des services

Rappel du champ de compétences et des situations professionnelles significatives (SPS) en lien avec la capacité C3

Champ de compétences	SPS En gras les SPS particulièrement importantes en AB	Finalité
Organisation des déplacements d'animaux	<ul style="list-style-type: none">• Organisation du ramassage du bétail• Chargement et/ou déchargement du bétail• Allotement des animaux• Vérification des informations liées aux transactions	<i>Amener les animaux à destination dans les meilleures conditions possibles</i>

spécialisés (logistique transport (chargement/déchargement), secrétariat (saisie des pièces administratives, ...)) avec lesquels le commercial entretient une relation étroite : élaboration du circuit de collecte, transmission des informations. Quel que soit le degré d'implication du commercial dans les activités de logistique, il est responsable de la conformité des données relatives aux animaux et au transport et il veille à la bonne circulation de l'information pour assurer la traçabilité des flux et le respect de l'animal.

La **capacité C3.1. Déplacer les animaux** recouvre des situations de tri, de manipulation et contention des animaux et de préparation de la ramasse pour les amener dans 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, qu'il soit en charge de ces situations (négociant travaillant à son compte) ou qu'il soit employé par la structure du commercial qui la garantie.

- Les situations de tri des animaux (en centre d'allottement agréés ou à l'abattoir) sont autant de situations de contact et de proximité avec l'animal, d'observation pour renforcer les compétences en estimation d'un animal – nombre de débutants en situation professionnelle commencent par être bouvier.
- Les situations de manipulation (pesée, traitements sanitaires, ...) et de contention (chargement, déchargement, mise en bouverie) sont aussi des situations d'observation : les opérations de chargement ou de déchargement permettent de vérifier que l'animal n'est pas blessé. Dans ces situations, la conduite à l'aide d'un bâton, utilisé comme prolongation du corps, permet d'instaurer un climat de confiance pour l'animal comme pour l'humain en lui permettant de guider l'animal. L'attention aux obstacles potentiels (flaque d'eau, couleur de l'habit), qu'il s'agit de réduire pour l'animal, est aussi importante.
- Les situations de préparation de la ramasse doivent être réfléchies. Le professionnel organise un circuit de ramasse le plus efficient possible en fonction de la destination, des lieux de collecte, de sa connaissance de l'éleveur (préparation, ou non, des bêtes/du lot pour le chargement), du temps de conduite pour le chauffeur, des pauses pour les animaux...

Ces différentes situations peuvent avoir lieu à la ferme, au centre de rassemblement agréé, à l'abattoir. Toutes sont potentiellement accidentogènes pour l'animal et pour le professionnel ; elles supposent une attention constante au bien-être de l'animal et à la sécurité du professionnel.

En amont de la prise en charge des bêtes, le commercial en bétail vérifie que les animaux sont commercialisables (attestation vétérinaire

donnant droit au transport ou ordonnance du vétérinaire si abattage). Il s'assure que le transporteur respecte la réglementation du transport d'animaux vivants.

Les déplacements d'animaux sont des moments durant lesquels le stress est inévitable pour eux : ils quittent un environnement social pour trouver un milieu et des relations humaines nouvelles et différentes. Néanmoins, ce stress peut être réduit lorsque le déplacement se réalise avec des congénères desquelles l'animal est proche (chez les bovins) ou dans la suite d'un "leader" (ovins et bovins). Les situations de déplacement des animaux supposent que le professionnel prenne en compte (directement ou en s'en assurant) que les animaux aient été préparés par les éleveurs au transport par différents moyens :

- un éventuel jeûne en fonction de l'espèce et de l'âge des animaux ;
- une préparation au chargement visant à limiter le stress des animaux : des congénères "amies" pour aider les néophobes qui sont vite apeurées, des odeurs (huiles essentielles), des musiques en stabulation et dans le camion, ...

Le commercial en bétail doit aussi s'inquiéter / se questionner sur :

- la forme des parcs de contention (le plus les angles sont ouverts, le moins les risques sont importants) ;
- les densités réglementaires et les densités optimales (un facteur qui paraît plus déterminant que celui du temps de transport) en fonction des espèces et de leur comportement ;
- les conditions de températures et d'hygrométrie du camion, notamment ceux des doubles plateformes qui génèrent plus de mortalité ;
- les conditions matérielles dans le camion :
 - le paillage qui est intéressant pour les veaux qui s'allongent ou les agneaux qui le mâchouillent et réduisent ainsi leur stress alors qu'il est néfaste à des bovins adultes car glissant voire réchauffant en été ;
 - la possibilité d'avoir des plateformes pour les petits veaux ;
 - ...
- les temps de pause lors du transport (le moins les animaux sont sortis le moins ils stressent si la réglementation le permet) ;

- les conditions du déchargeement (temps permettant à l'œil de l'animal de se faire à la lumière avant de descendre).

Cette capacité mobilise des savoirs en matière d'éthologie des espèces (quels sens sont privilégiés chez chacun d'entre eux, comment ils voient – de manière horizontale ou verticale, ...), de réfléchir au bien-être animal (les comportements animaux qui permettent de l'évaluer) et à la bientraitance animale (ce que l'humain pense *a priori* de ce qui serait bon pour l'animal, sans que cela soit forcément avéré).

Le CS "commercialisation du bétail" permet d'obtenir le certificat de compétence des conducteurs et convoyeurs dans les catégories "ovin - caprin - bovin". Aussi les centres de formation devront s'assurer que les domaines relatifs au transport d'animaux (réglementaires, techniques et scientifiques) sont bien abordés au cœur de la formation.

La capacité C3.2 Assurer la traçabilité des transactions recouvre, selon les entreprises, des situations de collecte, de vérification, d'établissement de documents ou de transmission simple d'informations (passeport daté et signé par le vendeur des animaux, correspondance entre les boucles et le passeport, bons d'enlèvement ou document de circulation pour les ovins, Information déclarative de l'éleveur sur la Chaine Alimentaire (ICA), contrat (dont les incoterms en cas d'export) et facturation, documents nécessaires au transport (carnet de route si export), ...). Elle vise la bonne transmission des informations commerciales, logistiques, réglementaires 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.

Cette capacité repose sur un traitement rigoureux de l'information écrite, une connaissance constamment réactualisée de la réglementation (lois, contexte sanitaire, politique, ...) en matière de transport d'animaux vivants.

Cadrage de l'évaluation de la capacité C3

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

C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux		
Capacités constitutives de la C3 à évaluer	Critères	Exemples d'indicateurs
C3.1. Déplacer les animaux	<p>Préparation de la ramasse, du déplacement et/ou du tri</p> <p>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</p>	<p>Identification du circuit de ramasse au regard de la destination et en fonction :</p> <ul style="list-style-type: none"> • des lots, • des lieux de ramasse, • du temps de conduite du chauffeur, • de l'optimisation des km, • de la préparation des lots par le vendeur, ou non, • de la densité optimale d'animaux dans le camion, • ... <p>Vérification de l'agrément des enclos</p> <p>Préparation avec l'éleveur de la ramasse :</p> <ul style="list-style-type: none"> • fonction des espèces, préparation d'un jeûne, • Identification des bêtes les plus curieuses à faire entrer en 1er dans le camion afin d'entrainer les autres dans le calme • ... <p>Vérification des conditions d'ambiance dans le camion : température, hygrométrie, éventuel paillage, ...</p> <p>Identification des critères de tri les plus pertinents : blessure ou non, catégorie, mode de tuerie (hallal ou non), ...</p>
	<p>Technicité de la manipulation-contention</p> <p>La technicité du candidat rend compte d'une relation sereine entre l'homme et l'animal pour une opération conduite en sécurité</p>	<p>Travail en sécurité : mise en œuvre des gestes préventifs (port des EPI...), repérage des dangers, évaluation des risques associés, définition d'un mode d'action en sécurité</p> <p>Application des principes d'ergonomie : gestes et postures favorisant la réduction de la pénibilité du travail et des risques</p> <p>Anticipation du comportement des animaux dans leurs déplacements</p> <p>Repérage des caractéristiques des espaces d'embarquement et de débarquement</p> <p>Instauration d'un climat calme</p> <p>Gestuelle et postures adaptées aux spécificités de perception des espèces</p> <p>Organisation matérielle de l'embarquement et du débarquement du/des animaux : préparation du matériel et de l'espace – positionnement de moyens de contention, de la remorque ou de la bétailière...</p> <p>Mise en œuvre des techniques de conduite du troupeau et d'embarquement et débarquement : encadrement du déplacement des animaux, adaptation des actions aux réactions des animaux, ...</p> <p>...</p>
	<p>Observation en continu de l'état des animaux</p> <p>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</p>	<p>Observation de l'état des animaux à différents moments-clefs du déplacement : chargement, déchargement, allottement, pauses</p> <p>Repérage des réactions des animaux, des changements de comportement, des blessures, des anomalies, ...</p> <p>Vérification en continu des conditions matérielles en centre et durant le transport</p> <p>Ajustement des conditions matérielles si nécessaire</p> <p>...</p>

C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux

Capacités constitutives de la C3 à évaluer	Critères	Exemples d'indicateurs
C3.2. Assurer la traçabilité des transactions	Vérification des informations <i>Le candidat vérifie que l'ensemble des données relatives aux animaux et au transport sont conformes et disponibles pour assurer la traçabilité</i>	Prise en compte de la réglementation Préparation des documents Vérification de la complétude des données nécessaires Vérification de la conformité des documents relatifs à chaque animal et au lot ...
	Transmission des informations <i>Le candidat transmet les différentes informations aux destinataires concernés, au moment opportun pour assurer la fluidité de la logistique</i>	Identification du/des destinataire(s) concernés Mise à disposition de l'ensemble des données nécessaires en temps voulu Suivi des transmissions ...

Champs de compétences et situations professionnelles significatives

Cette partie reprend le tableau des situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences du référentiel professionnel du CS "Commercialisation du bétail".

La compétence est une combinatoire de ressources – connaissances, savoir-faire, comportements²... – que mobilise un individu pour répondre de façon pertinente à une situation de travail donnée. Cette compétence est singulière et située : elle est le fait d'un individu et ne peut s'exprimer qu'en situation de travail.

L'analyse du travail conduite auprès de professionnels permet en premier lieu de repérer des situations professionnelles significatives (SPS), c'est-à-dire des situations reconnues comme particulièrement révélatrices de la compétence dans les activités visées par le CS. Elle permet également d'identifier les ressources sur lesquelles s'appuient les professionnels pour exercer avec compétence ces activités. Les informations ainsi recueillies sont classées et regroupées en ensembles homogènes autour des ressources mobilisées et des finalités du travail : les champs de compétences.

Champs de compétences et situations professionnelles significatives du CS "Commercialisation du bétail"

Les SPS sont repérées lors de l'analyse du travail menée auprès de professionnels. Parmi les critères utilisés pour leur détermination figurent la complexité, la dimension critique ou encore la fréquence. Les SPS sont identifiées à l'aide d'un ensemble de questions telles que :

- Quelles situations de travail vous paraissent les plus difficiles ou délicates à maîtriser ?
- Quelles situations de travail ne confieriez-vous pas à un débutant ?
- Si vous deviez choisir un remplaçant, dans quelle(s) situation(s) de travail le placeriez-vous pour vérifier qu'il est compétent ?

Par nature, ces SPS sont en nombre réduit.

Le tableau suivant clôt le référentiel d'activités du CS. Il présente les situations professionnelles significatives de la compétence d'une personne exerçant des activités spécifiques en lien avec les activités du commercial en bétail, c'est-à-dire les situations qui mettent en jeu les compétences-clés des activités ciblées par la certification.

2. L'analyse du travail réalisée ne retient que les «ressources» qui peuvent être développées par la formation ou par l'expérience : n'y figurent ni les aptitudes ni les qualités personnelles

Rappel des champs de compétences et des situations professionnelles significatives (SPS) du CS "Commercialisation du bétail"

Champ de compétences	Situations professionnelles significatives	Finalité
Détermination de la valeur commerciale d'un animal	<ul style="list-style-type: none"> Appréciation de la capacité de développement d'un animal Estimation de la valeur financière d'un animal Appréciation du poids vif d'un animal Appréciation du poids/classement carcasse d'un animal 	<i>Préparer une transaction conformément aux objectifs</i>
Gestion de relations commerciales	<ul style="list-style-type: none"> Animation d'un portefeuille de clients Préconisations aux éleveurs Préparation d'une transaction Négociation de gré à gré Transaction au cadran ou à la criée 	<i>Nouer des relations commerciales fiables, durables et équitables</i>
Organisation des déplacements d'animaux	<ul style="list-style-type: none"> Organisation du ramassage du bétail Chargement et/ou déchargement du bétail Allottement des animaux Vérification des informations liées aux transactions 	<i>Amener les animaux à destination dans les meilleures conditions possibles</i>

Toutes les SPS énoncées ci-dessus et les capacités correspondantes sont réalisées en intégrant la réglementation en matière de sécurité au travail et de bien-être animal.

ANNEXES

Annexe 1 :

Arrêté de création du CS "Commercialisation du bétail" du 16 juillet 2025

NB : Le référentiel du CS est également annexé à l'arrêté : il n'est pas reproduit ici.

Décrets, arrêtés, circulaires

TEXTES GÉNÉRAUX

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

Arrêté du 16 juillet 2025 portant création de l'option « commercialisation du bétail » du certificat de spécialisation agricole et fixant ses conditions de délivrance

NOR : AGRE2520653A

La ministre de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire,

Vu le code rural et de la pêche maritime, notamment ses articles D. 811-167 à D. 811-167-8 ;

Vu le code du travail, notamment ses articles R. 4153-41 à R. 4153-45, R. 4323-54 à R. 4323-57 et D. 4153-15 à D. 4153-37 ;

Vu l'arrêté du 9 juin 1999 portant création et fixant les conditions de délivrance du certificat de spécialisation « commercialisation du bétail : acheteur – estimateur » ;

Vu l'arrêté du 13 janvier 2014 relatif à la procédure d'habilitation pour la mise en œuvre des unités capitalisables et du contrôle en cours de formation pour les diplômes et titres de l'enseignement agricole préparés par les voies de la formation professionnelle continue et de l'apprentissage ;

Vu l'arrêté du 27 février 2017 modifié portant création de la spécialité « conduite et gestion de l'entreprise agricole » du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance ;

Vu l'arrêté du 9 mars 2017 portant création de l'option « responsable d'entreprise agricole » du brevet professionnel et fixant ses conditions de délivrance ;

Vu l'avis de la commission professionnelle consultative agriculture, agroalimentaire et aménagement des espaces du 29 avril 2025 ;

Vu l'avis du Conseil national de l'enseignement agricole,

Arrête :

Art. 1^{er}. – Il est créé un certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail ».

Cette option est préparée dans les établissements d'enseignement habilités selon l'arrêté du 13 janvier 2014 susvisé.

Art. 2. – L'option « commercialisation du bétail » du certificat de spécialisation est définie par un référentiel de diplôme.

Celui-ci comporte :

- a) Un référentiel d'activités ;
- b) Un référentiel de compétences ;
- c) Un référentiel d'évaluation.

Le référentiel de diplôme figure en annexe I du présent arrêté.

Art. 3. – Le certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » s'appuie sur le référentiel du diplôme du brevet professionnel option « responsable d'entreprise agricole » défini par l'arrêté du 9 mars 2017 susvisé du diplôme du baccalauréat professionnel spécialité « conduite et gestion de l'entreprise agricole » défini par l'arrêté du 27 février 2017 susvisé.

Le certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » est classé au niveau 4 du cadre national des certifications professionnelles.

Art. 4. – 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^o 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.

Art. 5. – Le certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » est délivré aux candidats ayant acquis les trois unités capitalisables constitutives du diplôme :

- UC1 : estimer la valeur marchande d'un animal ;
- UC2 : entretenir des relations commerciales ;
- UC3 : organiser la logistique liée à la vente des animaux.

Art. 6. – Dans le cas d'une préparation par la voie de la formation continue, la durée de la formation conduisant à la délivrance du certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » comporte au moins 400 heures en centre. La durée de la formation en milieu professionnel est au moins de 12 semaines conformément à l'article D. 811-167-4 du code rural et de la pêche maritime.

Conformément à l'article D. 811-167-5 du code rural et de la pêche maritime, les durées minimales de formation en centre et en milieu professionnel peuvent être réduites après positionnement du candidat organisé par le centre de formation.

Dans le cas d'une préparation par la voie de l'apprentissage, la durée du contrat d'apprentissage est d'une année. La formation conduisant à la délivrance du certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » comporte au moins 400 heures en centre. La durée du contrat d'apprentissage peut être réduite selon les dispositions prévues par le code du travail.

Art. 7. – L'option « Commercialisation du bétail » du certificat de spécialisation est accessible par la voie de la validation des acquis de l'expérience en application des dispositions du code du travail.

Art. 8. – Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à compter du 1^{er} janvier 2026.

A compter de cette date, les habilitations des centres de formation sont accordées pour le certificat de spécialisation options « commercialisation du bétail » créé par le présent arrêté.

A compter du 1^{er} janvier 2026, les habilitations des centres de formation accordées pour le certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » issu de l'arrêté du 9 juin 1999 susvisé n'ouvrent plus droit à création de nouvelle cohorte d'inscription aux examens. Ces habilitations sont caduques à l'issue de la dernière session d'examens organisée pour les candidats inscrits aux examens avant le 1^{er} janvier 2026.

Art. 9. – A compter du 1^{er} janvier 2026, les inscriptions de candidats au certificat de spécialisation option « Commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » issu de l'arrêté du 9 juin 1999 susvisé ne sont plus possibles.

Les candidats ayant débuté le certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » créé par l'arrêté du 9 juin 1999 susvisé avant le 1^{er} janvier 2026 bénéficient de ces dispositions jusqu'à la fin de leur parcours.

En cas d'échec à l'examen, les candidats conservent le bénéfice des blocs de compétences validés, mais ils ne peuvent plus prétendre à la validation du certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » issu de l'arrêté du 9 juin 1999 susvisé. Ces candidats doivent obligatoirement s'inscrire à la préparation du certificat de spécialisation option « commercialisation du bétail » créé par le présent arrêté.

Les candidats ayant préparé l'option « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » du certificat de spécialisation peuvent bénéficier, sur demande, de correspondances entre les unités obtenues et celles constitutives du certificat de spécialisation « commercialisation du bétail » créé par le présent arrêté, dans la limite de validité de la version créée par le présent arrêté.

Les tableaux des correspondances applicables, sur demande du candidat, figurent en annexe II du présent arrêté.

Art. 10. – L'arrêté du 9 juin 1999 portant création et fixant les conditions de délivrance du certificat de spécialisation agricole « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » est abrogé à compter du 1^{er} septembre 2027.

Art. 11. – Le directeur général de l'enseignement et de la recherche, les directeurs régionaux de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt/directeurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait le 16 juillet 2025.

Pour la ministre et par délégation :
*Le directeur général de l'enseignement
et de la recherche,*
B. BONAIME



Dispositif du Ministère de l'agriculture pour accompagner l'enseignement agricole technique



L'Institut Agro Dijon

Eduter Ingénierie

26 Bd du Docteur Petitjean

BP 87 999

21079 DIJON cedex

<https://institut-agro-dijon.fr/>

<https://eduter.fr/eduter-ingenierie/>

Octobre 2025