

République française

## MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

### ARRÊTÉ

portant création et fixant les conditions de délivrance du certificat de spécialisation  
« commercialisation du bétail : acheteur estimateur »

Le Ministre de l'agriculture et de la pêche

VU le code rural, notamment le livre VIII ;

VU le code du travail , et notamment les livres I<sup>er</sup> et IX ;

VU l'arrêté du 12 janvier 1995 portant création et fixant les modalités d'organisation des certificats de spécialisation délivrés par le ministre chargé de l'agriculture ;

VU l'avis de la commission professionnelle consultative du 6 mai 1999 ;

VU l'avis du comité technique paritaire central de la direction générale de l'enseignement et de la recherche du 26 mai 1999 ;

VU l'avis du conseil national de l'enseignement agricole du 3 juin 1999.

Arrête :

#### **Article premier**

Il est créé un certificat de spécialisation « commercialisation du bétail : acheteur estimateur ».

#### **Article deux**

Le contenu de la formation du certificat de spécialisation s'appuie sur le référentiel du brevet professionnel « responsable d'exploitation agricole ».

#### **Article trois**

Conformément à l'article 4 de l'arrêté du 12 janvier 1995 portant création et fixant les modalités d'organisation des certificats de spécialisation délivrés par le ministre chargé de l'agriculture, le certificat de spécialisation « commercialisation du bétail : acheteur estimateur » est accessible aux candidats titulaires :

- du brevet professionnel option « responsable d'exploitation agricole »,
- du brevet de technicien agricole option « production », qualification professionnelle « technicien généraliste »,
- du brevet de technicien agricole option « production », qualification professionnelle « conduite de l'exploitation de polyculture élevage »,
- du baccalauréat professionnel « conduite et gestion de l'exploitation agricole », option « productions animales »;

- du brevet de technicien supérieur agricole option « productions animales » ;  
ou, sur décision du directeur régional de l'agriculture et de la forêt, d'un diplôme ou titre homologué de niveau au moins équivalent, de spécialité voisine, ou d'attestation de suivi de formations reconnues dans les conventions collectives.

#### **Article quatre**

La durée de la formation en centre est de 560 heures. Lorsque le certificat de spécialisation est délivré selon la modalité des unités capitalisables, conformément aux dispositions prévues par la réglementation, la durée de la formation peut être réduite.

#### **Article cinq**

Le référentiel professionnel fait l'objet de l'annexe I du présent arrêté.

Le référentiel d'évaluation rédigé en termes de capacités, constitue l'annexe II.

La structure de l'évaluation en épreuves terminales est présentée à l'annexe III du présent arrêté\*.

#### **Article six**

L'arrêté du 27 mars 1985 portant création du certificat de spécialisation « commercialisation du bétail : formation d'acheteur estimateur », est abrogé à compter du 1er septembre 2000. Il reste toutefois en vigueur pour les sessions d'examen organisées à l'issue des cycles de formation en cours à cette date.

#### **Article sept**

Le directeur général de l'enseignement et de la recherche et les directeurs régionaux 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 à PARIS, le 9 juin 1999

Pour le Ministre et par délégation :  
le Directeur général de l'enseignement et de la  
recherche

Claude BERNET

---

\* Les annexes sont disponibles et peuvent être téléchargées sur le site de l'enseignement agricole public "educagri.fr", à l'adresse suivante : <http://www.educagri.fr/systeme/present/diplomes/cs.htm>



# Certificat de Spécialisation

## Commercialisation du bétail : acheteur estimateur

Arrêté du 9 juin 1999

Annexe 1 : référentiel professionnel	page 2
Annexe 2 : référentiel d'évaluation	page 6
Annexe 3 : structure de l'évaluation en épreuves terminales	page 10

# I – REFERENTIEL PROFESSIONNEL

## I – Description des emplois

### 1- Les emplois et les entreprises visés

1- Acheteur d'animaux vivants dans les entreprises du négoce de bétail (salarié ou responsable d'entreprise), les groupements de producteurs ou les coopératives.

2- Acheteur d'animaux vivants salarié des abattoirs.

### 2- Situation fonctionnelle

L'acheteur réalise un travail de terrain qui exige une grande mobilité en fonction de la zone d'activité de l'entreprise. Il travaille généralement sur un secteur géographique qui lui est affecté et se déplace quotidiennement chez les producteurs. Il peut également exercer son activité sur les marchés au bétail.

En fonction des orientations de l'entreprise et des systèmes de production locaux, il travaille principalement sur une espèce (les bovins le plus souvent en ce qui concerne le négoce privé), voire sur un type d'animaux (animaux maigres, reproducteurs, animaux de boucherie), mais il doit parfaitement connaître plusieurs races présentes localement. Son activité concerne le commerce en vif, mais elle implique une bonne connaissance de la destination des produits (carcasse), de la filière viande et des marchés (valorisation de produits).

L'activité connaît des périodes de pointe au moment de la commercialisation des animaux. Pour les bovins, elle se situe au printemps (mise à l'herbe) et à l'automne (décharge des herbages). C'est donc un travail qui exige flexibilité et disponibilité dans l'organisation de l'emploi du temps.

Dans certains cas, l'acheteur peut également être chargé de l'enlèvement des animaux (acheteur chauffeur). Le permis poids lourd est alors impératif.

*En abattoir, un profil différent d'acheteur existe. Il exerce son activité au sein de l'entreprise (service achat), en relation avec les groupements et les négociants (par téléphone, télécopie). Voir le complément à la FDA.*

### 3- Fonctions de l'acheteur estimateur

L'acheteur salarié est chargé d'approvisionner l'entreprise en animaux de boucherie et/ou en animaux d'élevage. Mis à part les animaux d'élevage, il n'est généralement pas chargé de la vente (celle-ci est généralement assurée par le responsable), mais doit avoir le souci permanent de la meilleure valorisation des animaux. Cette activité recouvre 3 grandes fonctions.

#### 1- Fonction commerciale :

- fidéliser les fournisseurs,
- prospecter de nouveaux fournisseurs,
- conduire la négociation.

*A noter que pour le négoce privé, la tradition orale reste forte. Il n'existe généralement pas de contrat, la seule formalisation de l'acte commercial est le bon d'achat, ce qui implique une relation de confiance entre le vendeur et l'acheteur.*

## 2- Fonction technique :

- estimer la valeur commerciale des animaux,
- prévoir la destination (donc la valorisation),
- définir un mode de transaction en fonction de la destination et de la relation avec l'éleveur,
- le cas échéant, participer au transport et au tri.

*L'acheteur peut également apporter des conseils à l'éleveur, mais dans le négoce privé, cette fonction relève surtout de la qualité relationnelle.*

## 3- Une fonction administrative et de gestion :

- recueillir et contrôler les documents d'accompagnement,
- assurer la liaison avec le service comptable et logistique (facturation, suivi de la traçabilité),
- gérer son activité commerciale (utiliser des indicateurs de suivi).

*Le responsable d'entreprise supervise l'ensemble des activités (achat, vente, logistique, administration) et assure la gestion de l'entreprise.*

## **4- Autonomie - responsabilité.**

L'acheteur salarié du négoce privé est placé sous l'autorité directe du responsable d'entreprise, qui fixe les objectifs (nombre et type d'animaux), en fonction des besoins et de la stratégie de l'entreprise.

Généralement seul face aux fournisseurs, il représente l'entreprise sur son secteur. Il dispose d'une grande autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son temps. Il est responsable de l'estimation de la valeur commerciale des animaux. Il conduit la négociation commerciale en fonction des cours du marché et des frais de fonctionnement de l'entreprise qu'il doit bien maîtriser. Les résultats d'abattage constituent un indicateur de suivi de son activité.

L'acheteur salarié des abattoirs (ou de groupement) exerce son activité sous l'autorité du responsable du service achat. Il exerce les mêmes responsabilités avec le même niveau d'autonomie en ce qui concerne la réalisation de ces objectifs, mais il ne fixe pas les prix.

## **II- Les activités de l'emploi (FDA)**

### **1- L'acheteur de bétail met en oeuvre la politique et la stratégie commerciale de son entreprise sur le secteur géographique dont il est chargé et/ou sur un type de marché.**

11- Il se tient informé en permanence de l'évolution du marché, des cours et des débouchés possibles pour les différents types d'animaux. Il adapte sa propre stratégie en fonction des besoins de son entreprise et des objectifs qu'il doit remplir.

12- Il fidélise les fournisseurs (en ferme, sur les marchés) auprès desquels il représente l'entreprise.

121- Il organise son travail et son emploi du temps sur la zone dont il est chargé dans un souci de rationalité.

122- Il visite régulièrement les fournisseurs et établit avec eux une relation de confiance. Il repère les mouvements d'animaux prévus (ventes ou achats), les planifie et propose les services de son entreprise.

123- Il concilie en permanence les besoins du marché (type d'animaux demandés) et l'offre d'animaux pour fidéliser les fournisseurs (acheter ce qui lui est proposé).

124- Dans le cadre de la relation commerciale, il peut apporter des conseils et des informations techniques et commerciales aux fournisseurs et clients :

- sur l'évolution du marché, les cours, les périodes de commercialisation,
- sur l'état d'engraissement des animaux, l'alimentation, l'état sanitaire,
- Sur les résultats à l'abattoir des lots précédents, notamment sur les anomalies rencontrées (parasitisme par exemple)...

13- Il prospecte de nouveaux fournisseurs (ou clients pour les animaux d'élevage) pour développer l'activité de son entreprise en fonction de sa stratégie commerciale.

14- Il conduit la négociation commerciale avec le vendeur (ou l'acheteur). Celle-ci porte sur le mode de transaction ("au poids de carcasse", "à la pièce", "à la confiance", "au poids vif"), sur le prix et les conditions de vente (conditions de paiement, enlèvement ou livraison).

141- Il négocie le prix en fonction des cours du marché, de la demande et des besoins de l'entreprise (voir également le point 2).

142- Il tient compte dans la négociation des marges de manœuvre dont il dispose pour définir les prix (coût de fonctionnement de l'entreprise, niveau de marges).

### Fonction vente

*La fonction vente est généralement dissociée de la fonction achat, assurée par l'acheteur. Elle est cependant fondamentale dans les entreprises du négoce et souvent assurée directement par le responsable d'entreprise. C'est pourquoi elle est décrite succinctement ici.*

15- Il peut assurer la commercialisation des animaux auprès des abattoirs, d'autres négociants, d'éleveurs (animaux maigres).

151- Il recherche différents débouchés commerciaux pour valoriser au mieux, en fonction de leurs caractéristiques, les animaux qu'il trouve généralement sur la zone de l'entreprise.

152- Il établit avec ses clients des relations commerciales suivies. Il s'informe de la demande (volume, type d'animaux) et prévoit son activité en conséquence et s'informe des résultats à l'abattage pour ajuster son activité.

153- Le cas échéant, il établit avec ses clients des relations contractuelles basées sur un volume et un type d'animaux (fonction approvisionnement sous traitée).

154- Il assure la liaison entre la fonction vente (les besoins de l'entreprise) et la fonction achat.

## **2- Il estime les animaux proposés à la vente en ferme ou sur les marchés et prévoit leur valorisation.**

21- Il apprécie la valeur commerciale des animaux proposés à la vente, quel qu'en soit le type, l'âge, la race et la destination (animaux de boucherie, animaux d'élevage).

211- Il s'assure du caractère commercialisable des animaux (identification, certificat sanitaire)

212- il repère rapidement les caractéristiques des animaux (type, race, âge)

213- Il estime la valeur commerciale des animaux en mettant en œuvre les techniques appropriées d'observation et de maniement en respectant les règles de sécurité dans l'approche d'un animal.

- Pour les animaux de boucherie, il estime avec précision le poids vif, le rendement en carcasse et prévoit son classement pour établir le prix en fonction des cours.

- Pour les animaux d'élevage, la vente se fait généralement « à la pièce ». Il apprécie les animaux par l'observation en utilisant des critères adaptés à la destination (aspect général, croissance, conformation). Pour les reproducteurs, il peut utiliser les documents d'élevage (contrôle laitier par exemple) pour estimer la valeur génétique de l'animal.

22- Il prévoit le meilleur débouché commercial pour les animaux et adapte le mode de transaction en conséquence.

221- Il prévoit la destination commerciale des animaux en fonction de leurs caractéristiques (type, race) et de la demande. Il mobilise pour cela sa connaissance de la filière, des marchés et des habitudes de consommation.

223- En fonction de la destination, il propose un mode de transaction adapté (par exemple « à la pièce » pour un animal destiné à un marché hors région).

*Sur les marchés, les activités commerciales et techniques ne sont pas différentes (repérer les animaux, les estimer, négocier). Mais elles se déroulent dans un contexte particulier (grand nombre d'animaux proposés, concurrence toujours présente). Tout s'y passe beaucoup plus vite, l'acheteur doit réaliser un maximum de transaction dans un minimum de temps. Il doit donc faire preuve d'initiative, de sûreté de jugement et de rapidité de décision.*

24- Dans certaines entreprises, l'acheteur peut également être chargé du transport des animaux (acheteur chauffeur). Il assure alors l'enlèvement des animaux dans un souci permanent de sécurité pour lui-même et de bien-être des animaux.

25 - Il participe au tri des animaux dans l'entreprise, en fonction de la destination (type, âge, race...).

### **3- Il participe à la fonction administrative de l'entreprise et gère son activité.**

31- Il contrôle la validité et la conformité à la législation des documents d'accompagnement et établit un bon d'achat.

32- Il assure la liaison avec les services administratif et logistique de l'entreprise :

- planification des enlèvements,
- suivi comptable des achats,

33- Il assure le suivi de la traçabilité des animaux

34- Il assure un suivi régulier de son activité et procède aux ajustements. En particulier, il s'assure de la conformité de son activité avec les objectifs, il s'informe des résultats à l'abattage et mesure les écarts avec ses estimations.

*NB En plus des activités spécifiques à l'achat et à la vente de bétail, le Responsable d'entreprise organise et supervise toutes les activités de l'entreprise (activité administrative, logistique, fonction vente et achat) et en assure la gestion.*

## **II- REFERENTIEL D'EVALUATION**

### **1 - Structure du référentiel**

**UC 1**

**OTI 1 : Etre capable de situer son activité dans une filière de production animale**

**UC 2**

**OTI 2 : Etre capable d'établir une relation commerciale**

**UC 3**

**OTI 3 : Etre capable d'estimer la valeur commerciale d'un animal**

**UC 4**

**OTI 4 : Etre capable de gérer son activité en fonction des objectifs de l'entreprise**



## **2 – Liste des objectifs**

### **OTI 1 : Etre capable de situer son activité dans une filière de production animale**

OI 1.1 : Etre capable de s'informer sur l'organisation et l'évolution du marché de la viande

OI 1.1.1 : Etre capable de présenter l'évolution de la consommation

OI 1.1.2 : Etre capable de décrire la segmentation du marché

OI 1.1.3 : Etre capable de présenter les particularités des circuits de distribution

OI 1.1.4 : Etre capable d'identifier les marchés concurrents

OI 1.2 : Etre capable de présenter l'activité des acteurs locaux de la filière viande

OI 1.2.1 : Etre capable de présenter les principaux systèmes de production et d'élevage de la région

OI 1.2.2 : Etre capable de caractériser l'activité des abattoirs et des négociants

OI 1.2.3 : Etre capable de caractériser l'activité des groupements de producteurs et des coopératives

OI 1.3 : Etre capable de s'informer sur l'organisation et l'évolution du marché des animaux d'élevage

OI 1.3.1 : Etre capable de présenter les caractéristiques du marché national et européen

OI 1.3.2 : Etre capable de présenter les caractéristiques de l'offre et de la demande locales

OI 1.4 : Etre capable de présenter l'environnement réglementaire de la commercialisation du bétail

OI 1.4.1 : Etre capable de présenter les principales dispositions réglementaires concernant la conduite et l'hygiène de l'élevage

OI 1.4.2 : Etre capable de présenter les principales dispositions réglementaires concernant la prophylaxie et l'utilisation de substances médicamenteuses

OI 1.4.3 : Etre capable de présenter les principales dispositions réglementaires concernant le transport et le bien-être des animaux

OI 1.4.4 : Etre capable de présenter la réglementation concernant la traçabilité

### **OTI 2 : Etre capable d'établir une relation commerciale**

OI 2.1 : Etre capable de fidéliser les fournisseurs et les clients

OI 2.1.1 : Etre capable de répondre favorablement aux périodes de forte activité commerciale

OI 2.1.2 : Etre capable, à titre exceptionnel, d'effectuer une transaction sans bénéfice immédiat

OI 2.1.3 : Etre capable d'anticiper l'offre et la demande des éleveurs

OI 2.1.4 : Etre capable de conseiller l'éleveur en fonction des résultats d'abattage

OI 2.1.5 : Etre capable d'informer l'éleveur sur les prix et les tendances du marché

OI 2.2 : Etre capable de conduire une négociation commerciale

OI 2.2.1 : Etre capable de fixer un prix d'achat ou de vente en fonction d'objectifs commerciaux

OI 2.2.2 : Etre capable de fixer un prix d'achat ou de vente en fonction de l'offre et de la demande

OI 2.2.3 : Etre capable de choisir un mode de transaction en fonction de pratiques locales et /ou de la destination des produits

OI 2.2.4 : Etre capable de mener une transaction en fixant les conditions de vente

### **OTI 3 : Etre capable d'estimer la valeur commerciale d'un animal**

OI 3.1 : Etre capable de porter une appréciation globale sur un animal

OI 3.1.1 : Etre capable d'estimer l'âge de l'animal

OI 3.1.2 : Etre capable de juger l'état sanitaire apparent de l'animal

OI 3.1.3 : Etre capable de juger la conformation de l'animal

OI 3.1.4 : Etre capable de juger l'état d'engraissement de l'animal

OI 3.1.5 : Etre capable d'estimer le poids vif d'un animal

OI 3.1.6 : Etre capable, à partir du jugement global, d'effectuer un tri dans un lot d'animaux

OI 3.2 : Etre capable d'apprécier la carcasse d'un animal

OI 3.2.1 : Etre capable de classer une carcasse suivant les normes de classification

OI 3.2.2 : Etre capable de localiser les principaux morceaux de boucherie sur la carcasse

OI 3.2.3 : Etre capable de juger l'état sanitaire d'une carcasse

OI 3.2.4 : Etre capable d'estimer le poids d'une carcasse

OI 3.2.5 : Etre capable de calculer le prix d'une carcasse en fonction de sa classification

OI 3.3 : Etre capable d'apprécier un animal vivant en fonction de sa destination

OI 3.3.1 : Etre capable de juger l'aptitude à l'engraissement d'un animal destiné à l'élevage

OI 3.3.2 : Etre capable d'estimer le poids de carcasse d'un animal destiné à l'abattage

OI 3.3.3 : Etre capable de prévoir le classement de la carcasse

OI 3.3.4 : Etre capable d'interpréter les documents fournis par l'abattoir

### **OTI 4 : Etre capable de gérer son activité en fonction des objectifs de l'entreprise**

OI 4.1 : Etre capable d'organiser son activité

OI 4.1.1 : Etre capable de planifier les déplacements en fonction des contraintes des marchés et de la disponibilité des éleveurs

OI 4.1.2 : Etre capable d'adapter sa charge de travail aux cycles de production des élevages

OI 4.1.3 : Etre capable d'organiser l'activité de prospection et de relance des nouveaux fournisseurs

OI 4.1.4 : Etre capable de trouver de nouveaux débouchés pour les animaux d'engraissement

OI 4.1.5 : Etre capable de proposer un appui logistique pour regrouper et déplacer les animaux

OI 4.2 : Etre capable d'organiser l'enlèvement des animaux

OI 4.2.1 : Etre capable de manipuler les animaux en vue du chargement et du déchargement

OI 4.2.2 : Etre capable d'installer les animaux dans le véhicule en respectant les normes d'hygiène et de sécurité

OI 4.2.3 : Etre capable de conduire un camion chargé d'animaux vivants

OI 4.3 : Etre capable de participer au suivi de l'activité

OI 4.3.1 : Etre capable de participer au calcul du résultat de l'activité

OI 4.3.2 : Etre capable d'établir les pièces administratives et réglementaires

OI 4.3.3 : Etre capable d'établir les pièces permettant la traçabilité des produits

### **III - STRUCTURE DE L'ÉVALUATION EN ÉPREUVES TERMINALES**

L'évaluation, lorsqu'elle est organisée sous la forme d'épreuves terminales, comprend 3 épreuves.

• **Epreuve 1 : coefficient 1**

Épreuve écrite de 2 heures portant sur la connaissance de la filière et sur les particularités des animaux en fonction des systèmes de production.

• **Epreuve 2 : coefficient 3**

Épreuve pratique et orale de 1,5 heure portant sur l'appréciation globale de plusieurs animaux et comprenant l'estimation précise du poids de carcasse et de sa classification. Le candidat devra évaluer et justifier le montant de la transaction pour un animal ou un lot d'animaux donné.

Cette épreuve se déroulera en présence d'un professionnel.

• **Epreuve 3 : coefficient 2**

Épreuve pratique de 3 heures. Le candidat devra réaliser l'allotement d'un groupe d'animaux en fonction de critères prédéfinis et de leur destination. Il remplira les formulaires administratifs et de suivi correspondants. Il réalisera ensuite la manipulation d'enlèvement des animaux.

Cette épreuve se déroulera en présence d'un professionnel.

• **Epreuve 4 : coefficient 2**

Épreuve écrite de 1 heure 30. A partir d'une liste d'animaux à enlever, d'une liste d'animaux à livrer et d'un fichier client correspondant, le candidat devra réaliser le planning optimisé des déplacements pour une durée d'une semaine.

**La réussite à l'examen est conditionnée par l'obtention d'une note moyenne de 10 sur 20 pour l'ensemble des épreuves terminales.**