

Commerçant en animaux vivants

Descriptif

Le commerçant en bestiaux (quand il exerce au sein d'une entreprise privée) ou agent commercial en animaux vivants (quand il exerce dans une coopérative) négocie l'achat et la vente de bétail vivant.

Il achète les animaux aux éleveurs ou sur les marchés, puis les vend à des abatteurs, des éleveurs, d'autres opérateurs ou à l'export, en fonction de la qualité bouchère des animaux.

L'activité de vente peut s'exercer en France ou auprès d'acheteurs étrangers.

Le +

Le métier de commerçant en animaux vivants recouvre une grande variété d'activités : sélection des animaux, négociation, collecte, allotement en fonction du potentiel de valorisation des animaux et organisation du transport.

C'est aussi un formidable métier de contact.

Qualifications

- **BTS Agricole**
Technico-commercial produits alimentaires.
- **DUT Techniques de commercialisation** orientation alimentaire.
- **Licence Commerce et vente**
Secteur agroalimentaire.
- **Licence professionnelle**
Commercialisation des produits alimentaires.

Lieu de travail

- ➔ Entreprise de négoce de bestiaux
- ➔ Coopérative
- ➔ Marché aux bestiaux



Commerçant en animaux vivants

Activités

- **Sélection et achat** : recherche auprès des éleveurs des meilleurs animaux au meilleur prix, en fonction de la commande des clients, achats en élevage ou sur les marchés.
- **Logistique** : collecte et rassemblement des animaux dans des centres d'allotement, tri et mise en lots, organisation du transport.
- **Négoce** : vente au meilleur prix et sur les marchés les plus rémunérateurs (en France et à l'export) en fonction de la catégorie d'animaux. Sur les marchés aux bestiaux, les négociants peuvent intervenir comme vendeurs, acheteurs ou commissionnaires. Ces derniers vendent les animaux pour le compte des producteurs ou d'autres commerçants.

Compétences

Le métier nécessite connaissances et intérêt des animaux et de l'estimation de leur qualité.

Le commerçant doit faire preuve d'autonomie, puisqu'il organise lui-même ses tournées, mais aussi de persuasion pour la négociation.

La connaissance d'une ou plusieurs langues étrangères est nécessaire pour l'export.

Qualités requises

Bon relationnel, dynamisme, ténacité.



Logisticien en animaux vivants

Descriptif

Le logisticien en animaux vivants gère les flux du bétail commercialisé, de la réception des animaux vivants jusqu'à leur livraison.

Le métier consiste à organiser un transport rapide, dans les meilleures conditions économiques pour l'entreprise mais aussi pour le bien-être et la sécurité des animaux.

Le +

La logistique est un métier d'action qui laisse toute sa part à l'initiative professionnelle.

Qualifications

- BTS Transport et prestations logistiques.
- DUT Gestion logistique et transport.
- Licence PRO Responsable de production transport logistique.
- Master Responsable d'unité logistique.
- Diplôme d'ingénieur.

Lieu de travail

- ➔ Entreprise commerciale



Logisticien en animaux vivants

Activités

- **Organisation logistique** : traitement et gestion des commandes, expédition, transfert, suivi du transport et prise d'information en cas de dysfonctionnements.
- **Gestion et suivi** : négociation des coûts de transport, en intégrant la qualité du service pour le bien-être et la sécurité des animaux, prospection de nouveaux marchés et recherche des meilleures techniques de transport et/ou de stockage, gestion des commandes.

Compétences

L'organisation du transport des animaux vivants nécessite de bonnes connaissances en matière de logistique (techniques de transport, réglementation, etc.) mais également des facultés d'organisation, le logisticien étant responsable de l'ensemble des opérations d'expédition, de transfert et de réception. L'activité demande une maîtrise des logiciels indispensables à une gestion efficace des flux, des commandes et de la distribution. La pratique de l'anglais est un plus, celle d'une seconde langue étrangère est un atout.

Qualités requises

Sens de la méthode, rigueur, réactivité, disponibilité.



Responsable de marché aux bestiaux de gré à gré

Descriptif

Le responsable de marché aux bestiaux de gré à gré s'assure de la bonne gestion du marché et de l'organisation des transactions qui ont lieu directement entre le vendeur et l'acheteur, sans l'intermédiaire d'une tierce personne, à la différence des marchés au cadran.

Interlocuteur privilégié des vendeurs et des acheteurs, mais aussi de l'administration, il veille au respect des réglementations sanitaires et des règles concernant le bien-être animal. Il tient à l'écoute des usagers du marché afin d'en améliorer constamment le service.

Le +

La fonction est au cœur des métiers d'élevage, en contact permanent avec les animaux et s'exerce sur des lieux de convivialité, de rencontres et d'échanges professionnels.

Qualifications

- BTS Agricole Analyse et conduite de système d'exploitation.
- BTS Productions animales.
- Formation en interne.

Lieu de travail

- ➔ Marché aux bestiaux



Responsable de marché aux bestiaux de gré à gré

Activités

- **Gestion du marché** : supervision de l'équipe administrative, gestion des personnels intervenant dans le cadre du fonctionnement du marché (réparation, entretien, nettoyage,...), suivi de l'évolution des apports, gestion comptable de la structure privée (SAEM) ou publique, organisation des réunions du conseil d'administration de la structure privée ou publique.
- **Relations avec les utilisateurs** : contact avec les vendeurs et acheteurs, gestion des litiges, application du règlement intérieur du marché et des réglementations en vigueur relatives aux marchés aux bestiaux.
- **Relations avec l'administration** : organisation des commissions de cotations et transmission des cotations aux administrations, dialogue avec les services vétérinaires départementaux.

Compétences

La fonction de responsable de marché aux bestiaux de gré à gré nécessite des connaissances en matière de santé animale et des réglementations française et européenne sur la circulation des animaux. Elle demande également de bonnes capacités d'organisation et de gestion.

Qualités requises

Réactivité, organisation, polyvalence, relationnel, sens des responsabilités.



Chef des ventes sur un marché au cadran

Descriptif

Le chef des ventes d'un marché au cadran organise les transactions en faisant monter les enchères d'animaux présentés sur un ring à un ensemble d'acheteurs.

Disposant d'une solide connaissance du marché et des animaux (conformation, état d'engraissement) ainsi que des réglementations française et européenne pour le commerce de bétail, il établit le lien entre le vendeur (éleveur ou commerçant) et les acheteurs (négociants en viande, engraisseurs, exportateurs et importateurs).

Le +

Le métier est partagé entre une activité en extérieur : auprès des éleveurs, des commerçants, dans les fermes ou sur les marchés, et une activité sur le marché pour la gestion et l'organisation de la vente.

Le chef des ventes est le pivot du marché au cadran.

Qualifications

- BTS Agricole Analyse et conduite de système d'exploitation.
- BTS Productions animales.
- BTS Technico-commercial.
- Licence Professionnelle en commerce international.
- Diplôme d'ingénieur Agricole, Agronome.

Lieu de travail

- ➔ Marché au cadran
- ➔ Déplacements fréquents en élevage
- ➔ Travail en lien étroit avec des établissements sanitaires, des organisations professionnelles et bancaires



Chef des ventes sur un marché au cadran

Activités

- **Organisation des enchères** : enregistrement des annonces des animaux envoyées avant le marché, adaptation de l'offre à la demande (potentiel, qualité) dans le but de répondre aux besoins du marché et des acheteurs, enregistrement des cotations après le marché, établissement d'une tendance de la vente.
- **Animation de la vente** : mise à prix et montée ou baisse des enchères pour tous les animaux présents (bovins viande, bovins maigres, brou-tards) en fonction de l'ambiance, de la qualité de l'animal et du marché.
- **Administration, gestion** : coordination et management d'une équipe de vente, gestion des litiges après le marché (maladies...), conseils aux utilisateurs, suivi des résultats et de la clientèle, gestion des garanties de paiement et des procédures export.

Compétences

La fonction demande une bonne connaissance de l'élevage et des procédures commerciales en agriculture, de la réglementation en matière sanitaire et de transport des animaux, mais aussi en matière de gestion et d'administration.

Qualités requises

Sens commercial et relationnel (constitution de réseau...), esprit de synthèse, réactivité et capacité d'anticipation.

