

Cartographie des métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

Table des matières

Cartographie des métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes	3
1 - Point méthodologique sur la cartographie des métiers	4
2 - Les familles de métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes	6
3 - Les métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes	7
3.1 – La famille « Achats / Commercialisation/ Conseil aux clients professionnels du monde agricole»	7
3.2 – La famille « Exploitation»	10
3.3 – La famille « Production »	11
3.4 – La famille « Libre service agricole : LISA »	11
3.5 – La famille « Logistique / transport »	12
3.6 – La famille « Maintenance / Entretien »	13
3.7 – La famille « Qualité Hygiène Sécurité Environnement »	13
3.8 – La famille « Fonctions support et management général »	14
Fiches métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes	16
Fiches métiers de la famille « Achats / Commercialisation/ Conseil aux clients professionnels du monde agricole»	17
Fiches métiers de la famille « Exploitation»	32
Fiche métiers de la famille « Production»	42
Fiches métiers de la famille « Libre service agricole : LISA»	46
Fiches métiers de la famille « Logistique/ Transport»	53
Fiche métiers de la famille « Qualité Hygiène Sécurité Environnement»	63

**Cartographie des métiers du négoce et
de l'industrie des produits du sol, engrais
et produits connexes**



1 - Point méthodologique sur la cartographie des métiers

La cartographie des métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes a été réalisée à partir de choix méthodologiques qui sont rappelés ci-après.

La notion de « métier »

Le métier tel que nous l'entendons ici regroupe un ensemble d'emplois, de postes, cet ensemble se caractérisant par des activités et des connaissances proches.

Un métier peut regrouper plusieurs emplois, le temps d'adaptation pour passer d'un emploi à l'autre, étant un bon indicateur pour le regroupement de postes / emplois / emplois repères en un même métier.

S'il y a « interchangeabilité » des salariés dans un délai de quelques mois, à niveau égal de compétences, on pourra dire qu'ils pratiquent le même métier.

Nous considérons que des emplois différents font partie du même métier lorsque les activités et les compétences sont proches.

Le métier est indépendant de l'organisation de l'entreprise. C'est la maille qui permet de travailler sur la formation professionnelle ainsi que sur la prospective pour identifier les savoir-faire et connaissances « cœur » ainsi que leurs évolutions. Il faut du temps pour acquérir un métier et le pratiquer avec un réel professionnalisme, le passage d'un métier à un autre nécessitant une durée d'apprentissage de l'ordre de 1 à 3 ans.

La cartographie des métiers

La cartographie correspond à un recensement ordonné des métiers par familles de métiers en fonction de la proximité plus ou moins grande des compétences, chacun des métiers faisant l'objet d'une courte définition.

Elle ne représente en rien la structure ou l'organigramme des postes d'une entreprise. Elle est construite sous la forme d'une arborescence : familles professionnelles, métiers, emplois, en se référant toujours à la notion de proximité des compétences. Les métiers se positionnent bien dans cette arborescence et non par rapport aux structures et aux organisations des entreprises des commerces de gros de l'habillement, de la mercerie, de la chaussure et du jouet.

Le champ couvrant les métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

La branche du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes regroupe les entreprises appliquant la convention collective nationale n°3165 - IDCC 1077 et exerçant :

- des activités de commerce de gros de produits et services à destination ou en provenance des exploitations agricoles et portant sur les engrais, produits phytosanitaires, aliments du bétail, les céréales, oléagineux, protéagineux, échalotes,

aulx, oignons, les pailles et fourrages, les légumes secs, les pommes de terre et semences de pommes de terre,.

- des activités de fabrication d'aliments pour animaux (production de luzernes déshydratées).

Les fonctions communes à différents métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

Un salarié, à un moment donné, pratique un métier et un seul, c'est-à-dire qu'il pratique la majorité des activités décrites, pour un temps qui devrait correspondre à au moins 80% de son temps de travail. Il peut avoir à réaliser certaines fonctions ou missions hors métier, mais sans pour autant sortir du cœur de son métier. La validation de cette cartographie à partir de ce critère dans des entreprises de toutes tailles permettra d'apporter les modifications nécessaires.

Il est normal que chaque entreprise du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes ne dispose pas de tous les métiers et emplois recensés, mais il faut que la cartographie permette d'identifier tous les salariés « cœur » des activités du secteur sur un métier / un emploi et sur un seul à un moment donné.

L'intitulé des métiers

Le choix a été fait de toujours faire figurer l'appellation des métiers au masculin et au féminin. Les appellations et formulations des métiers ne constituent pas une référence en lien avec la convention collective mais une description des situations professionnelles existantes actuellement dans des entreprises du secteur.

2 - Les familles de métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

Achats / Commercialisation / Conseil aux clients professionnels du monde agricole

Ensemble des activités nécessaires à l'achat, à la vente et la commercialisation des produits (agrofournitures, grains, céréales et oléoprotéagineux, nutrition animale ...) et services de l'entreprise ainsi qu'au conseil et à l'appui technique aux clients professionnels

Production

Ensemble des activités nécessaires à la production (fabrication et/ou de conditionnement) des produits référencés et commercialisés par l'entreprise

Logistique / transport

Ensemble des activités nécessaires à la réception, au stockage, à la gestion des flux, à la préparation de commandes, aux expéditions et au transport des produits

Qualité Hygiène Sécurité Environnement

Ensemble des activités nécessaires à la mise en place et au pilotage des démarches QHSE et à la vérification de la conformité des produits de l'entreprise

Exploitation

Ensemble des activités nécessaires à l'exploitation des produits de collecte (réception, stockage, conservation, préparation, chargement, déchargement)

Libre service agricole : LISA

Ensemble des activités nécessaires à la vente des produits de l'entreprise en magasin Libre service agricole

Maintenance / Entretien

Ensemble des activités nécessaires à l'entretien et la maintenance des matériels, équipements, véhicules et locaux de l'entreprise

Fonctions support et management général

Ensemble des activités nécessaires au pilotage, à la gestion de l'entreprise et des ressources et moyens communs aux différents métiers de l'entreprise

3 - Les métiers du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

3.1 – La famille « Achats / Commercialisation/ Conseil aux clients professionnels du monde agricole»

Ensemble des activités nécessaires à l'achat, à la vente et la commercialisation des produits (agrofournitures, grains, céréales et oléoprotéagineux, nutrition animale ...) et services de l'entreprise ainsi qu'au conseil et à l'appui technique aux clients professionnels

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Responsable de Marchés	Après analyse et suivi du marché, et analyse des besoins clients et offres des fournisseurs, achète et vend des céréales et matières premières, négocie les prix et les délais de livraison et supervise l'exécution des contrats d'achat et de vente selon les clauses (quantité, qualité,...) Développe un portefeuille de nouveaux clients / nouveaux fournisseurs et en assure le suivi.	<i>Responsable achats céréales, Acheteur céréales, Responsable Achats Intrants, Acheteur(euse) Matières premières, Responsable Filière, Trader ...</i>
Responsable approvisionnement	Elabore et met en œuvre la stratégie d'offre et de positionnement de la gamme approvisionnements (semences, engrais, produits protection de cultures) en tenant compte d'objectifs de rentabilité, de priorités situées et de réalités de marchés. Mesure et analyse les résultats commerciaux et veille à la pertinence et l'adaptation de l'offre. Encadre et anime des équipes achats.	
Directeur(trice) des achats	Définit et pilote la mise en œuvre de la stratégie d'achats et de vente de l'entreprise. Assure l'animation et le pilotage des activités du service achats.	<i>Responsable achats, ...</i>
Assistant(e) Administration des ventes	Assure le traitement des commandes des clients, de leur enregistrement à la livraison des produits ainsi que la gestion des relations avec les clients. Réalise le suivi administratif de l'équipe commerciale.	<i>Assistant(e) commercial(e)</i>

**Commission Paritaire Nationale de l'Emploi de la Branche
du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes**

Conseiller(ère) agronomique préconisateur(trice)	Assure un conseil et un accompagnement technique à des professionnels (agriculteurs, viticulteurs, applicateurs, éleveurs ...) dans le respect des bonnes pratiques et des évolutions réglementaires dans un secteur géographique Propose et vend des solutions et services adaptés à l'exploitation (usage d'outils d'aide à la décision, produits d'agrofourriture...) Met en place et suit des essais et rédige des synthèses. Peut réaliser les achats des produits de collecte.	Conseiller(ère) agricole préconisateur(trice), Conseille(ère) Technico-commercial(e), Chargé(e) de relation clientèle, ...
Technicien(ne) conseil Préconisateur(trice)	Assure un conseil et un appui technique à des professionnels dans le respect des bonnes pratiques et des évolutions réglementaires dans un secteur géographique Met en place et suit des essais et rédige des synthèses.	<i>Technicien(ne) conseiller(ère) Préconisateur(trice), Technicien(ne) conseil préconisation ...</i>
Conseiller(ère) en technique agricole et environnement	Met en œuvre des actions d'information et de conseil pour une meilleure utilisation des produits phytosanitaires et pour garantir le respect de l'environnement, auprès d'agriculteurs, d'éleveurs, de distributeurs, des services de l'eau ...). Conseille et apporte un appui technique aux équipes de Conseiller(ère)s techniques préconisateur(trice)s. Réalise une veille technique et réglementaire.	<i>Conseiller(ère) Environnement, Conseiller(ère) Culture...</i>
Directeur(trice) technique	Assure le management et l'animation des équipes techniques. Elabore les orientations stratégiques dans son domaine d'activités, identifie les objectifs et les moyens nécessaires et pilote la mise en œuvre des activités des équipes techniques.	<i>Responsable technique ...</i>
Responsable commercial(e)	Assure le pilotage de l'activité commerciale sur un périmètre donné et manage les équipes dédiées à son périmètre	<i>Responsable des ventes, animateur(trice) commercial(e)</i>

*Commission Paritaire Nationale de l'Emploi de la Branche
du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes*

Directeur(trice)
commercial(e)

Assure le management et l'animation de l'équipe commerciale.
Définit la politique et l'organisation commerciale de l'entreprise,
élabore les orientations stratégiques dans son domaine d'activités,
identifie les objectifs et les moyens nécessaires et pilote la mise en
œuvre des activités de commercialisation. Peut assurer le pilotage des
activités « marketing » de l'entreprise.

*Directeur/trice des ventes, Directeur/trice
commercial(e) ...*

3.2 – La famille « Exploitation »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à l'exploitation des produits de collecte (réception, stockage, traitement, préparation, chargement, déchargement)

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Agent(e) de silo	Réalise les opérations de réception, stockage, préparation, chargement, déchargement) des produits de collecte sous la responsabilité d'un(e) chef (fe) ou conducteur(trice) de silo.	<i>Aide conducteur de silo ...</i>
Conducteur(trice) de silo	Supervise les opérations de réception, stockage, conservation, préparation, chargement, déchargement) des produits de collecte pour un silo dans le respect de la réglementation. Assure la traçabilité des opérations et des produits de collecte pour un silo. Assure l'entretien et la maintenance de premier niveau ¹ des équipements. Peut animer une équipe d'agents de silo.	
Responsable de site	Pilote les activités d'exploitation des produits de collecte sur un ou plusieurs sites. Organise, pilote, coordonne et contrôle les activités d'exploitation des produits de collecte des différents silos de l'entreprise et l'optimisation des flux. Assure la gestion des ressources humaines et matérielles.	<i>Responsable d'exploitation ...</i>

¹ Selon la norme AFNOR : « Réglage simple prévu par le constructeur ou le service de maintenance, au moyen d'éléments accessibles sans aucun démontage pour ouverture de l'équipement. Ces interventions peuvent être réalisées par l'utilisateur sans outillage particulier à partir des instructions d'utilisation ».

3.3 – La famille « Production »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à la production (fabrication et/ou de conditionnement) des produits référencés et commercialisés par l'entreprise

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Agent(e) de production (fabrication et/ ou conditionnement)	Réalise la production (fabrication et/ou conditionnement) des produits référencés et commercialisés par l'entreprise dans le respect des règles QHSE, des instructions de l'entreprise et des cahiers des charges des clients, à l'aide d'équipements adaptés (mélangeurs, équipements de fabrication ou conditionnement, lignes de conditionnement ...	<i>Agent(e) de fabrication, agent(e) de conditionnement, opérateur(trice) de fabrication, de conditionnement, agent(e) d'ensachage, conducteur(trice) de ligne ...</i>
Responsable d'équipe de production (fabrication et/ou conditionnement)	Supervise le déroulement des opérations de conditionnement et/ou de fabrication, affecte les ressources nécessaires en fonction des besoins et vérifie les résultats.	<i>Chef(fe) d'équipe de fabrication</i>
Responsable de production	Planifie et organise le conditionnement et la fabrication des produits référencés et commercialisés par l'entreprise et réalise les ajustements nécessaires en fonction de l'évolution des commandes, en tenant compte des contraintes QHSE et de traçabilité. Supervise les activités de maintenance des équipements de production. Manage l'ensemble des équipes de production.	<i>Directeur(trice) de production</i>

3.4 – La famille « Libre service agricole : LISA »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à la vente des produits de l'entreprise en magasin Libre service agricole

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Vendeur(euse) conseil LISA	Apporte un conseil technique aux clients, assure la mise en valeur des produits dans le magasin LISA et réalise les ventes et les encaissements, ainsi que la gestion des flux de marchandises.	<i>Employé(e) de service commercial LISA, conseiller(ère) vendeur(euse) ...</i>
Responsable de LISA	Organise le travail de l'équipe de vente, pilote les activités du magasin LISA et rend compte de ses résultats. Peut être responsable des achats du magasin.	<i>Responsable de magasin LISA ...</i>

3.5 – La famille « Logistique / transport »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à la réception, au stockage, à la gestion des flux, à la préparation de commandes, aux expéditions et au transport des produits

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Chauffeur(euse) livreur(euse)	Réalise des livraisons ou des enlèvements, en collecte ou en approvisionnement, auprès de clients professionnels (agriculteurs) et de fournisseurs, à partir d'une tournée prédéfinie et sur un périmètre géographique restreint, dans le respect des procédures et des règles de conduite et de sécurité. Réalise des opérations de contrôle et d'entretien de son véhicule.	<i>Chauffeur(euse) ...</i>
Agent(e) logistique	Assure tout ou partie des activités logistiques au sein d'un entrepôt (réception, contrôle, mise en stock, préparation de commandes, expédition). Peut réaliser des opérations de préparation et de conditionnement de certains produits.	<i>Cariste, Magasinier/ère, Agent(e) de manutention, Préparateur/trice de commandes, équipier(ère) logistique ...</i>
Responsable logistique	Assure l'animation et le pilotage des activités d'une équipe logistique ou d'un site ainsi que la traçabilité des activités réalisées. Assure la gestion des sous-traitants et/ou prestataires.	<i>Chef(fe) d'équipe logistique, Animateur(trice) logistique, Responsable réception, Responsable expédition, ...</i>
Directeur(trice) logistique	Organise, pilote, coordonne et contrôle les activités logistiques d'un ou plusieurs entrepôts et l'optimisation des flux. Assure la gestion des ressources humaines et matérielles.	

3.6 – La famille « Maintenance / Entretien »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à l'entretien et la maintenance des matériels, équipements, véhicules et locaux de l'entreprise

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Agent(e) d'entretien	Assure le nettoyage et l'entretien des locaux de l'entreprise.	<i>Employé(e) d'entretien, de ménage</i>
Agent(e) de maintenance	Réalise l'entretien et la maintenance des matériels, véhicules et bâtiments de l'entreprise.	<i>Ouvrier(ère) d'entretien, de maintenance, technicien(ne) de maintenance ...</i>
Responsable de maintenance	Assure la responsabilité du service entretien et maintenance et traite les relations avec les sous-traitants.	<i>Responsable d'équipe de maintenance ...</i>

3.7 – La famille « Qualité Hygiène Sécurité Environnement »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant à la mise en place et au pilotage des démarches QHSE et à la vérification de la conformité des produits de l'entreprise

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Contrôleur/euse qualité	Assure le contrôle qualitatif et quantitatif des produits (à réception, lors du stockage, avant expédition) en référence aux référentiels et normes en vigueur et au cahier des charges du client et enregistre les résultats.	<i>Laborantin(ne), ...</i>
Responsable QHSE	Définit, pilote et contrôle la mise en œuvre des démarches Qualité, Sécurité, Environnement et Développement durable de l'entreprise et des plans d'action de l'entreprise ou du site en matière d'hygiène, de qualité de sécurité et d'environnement. Met en œuvre le système de management de la qualité (gestion documentaire, suivi des fiches de progrès, audit interne, ...).	<i>Responsable du service Qualité, Directeur(trice) qualité</i>

3.8 – La famille « Fonctions support et management général »

Elle regroupe l'ensemble des métiers concourant au pilotage, à la gestion de l'entreprise et des ressources et moyens communs aux différents métiers de l'entreprise

Métier	Définition	Exemples d'intitulés d'emplois
Hôte/hôtesse d'accueil	Accueille et oriente les clients, partenaires et interlocuteurs de l'entreprise en face à face ou par téléphone.	
Assistant(e) Spécialisée(e)	Réalise, dans son périmètre d'activité et en lien avec les professionnels de son service, les opérations de gestion administrative nécessaires à la conduite et au suivi de l'activité.	<i>Assistant(e) commercial(e), Assistant(e) RH, Assistant(e) de direction, Assistant(e) marketing, Assistant(e) achats, Assistant(e) logistique, Assistant(e) Qualité...</i>
Chargé(e) de comptabilité / contrôle de gestion	Enregistre les opérations comptables relatives aux activités de l'entreprise et / ou met en œuvre les procédures de contrôle de gestion en vigueur.	<i>Contrôleur(euse) de gestion ...</i>
Responsable des systèmes d'informations	Assure la mise en place, le fonctionnement et la gestion des systèmes d'informations de l'entreprise de manière directe ou en faisant appel à des prestataires. Supervise la maintenance informatique, la sécurité des données et des communications.	
Responsable de la communication	Réalise la mise en œuvre du plan de communication : réalisation et suivi de la production d'outils de communication (emailings, plaquettes ...), organisation d'évènements internes et externes, relations avec la presse...). Peut réaliser le développement et l'animation du site internet.	
Chargé(e) de marketing	Elabore et met en œuvre les démarches et outils marketing nécessaires au développement des activités de l'entreprise.	<i>Responsable Marketing</i>

**Commission Paritaire Nationale de l'Emploi de la Branche
du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes**

Responsable administratif et financier	Conçoit, pilote et contrôle la mise en œuvre de la politique et des outils permettant la gestion administrative et financière des activités de l'entreprise. Peut assurer dans son périmètre la définition de la stratégie de l'entreprise. Peut également assurer la responsabilité de la gestion des ressources humaines de l'entreprise.	<i>Directeur/trice administratif et financier, Directeur/trice administratif, financier et ressources humaines, ...</i>
Responsable des ressources humaines	Pilote et contrôle la mise en œuvre la politique et des outils de gestion des ressources humaines des activités de l'entreprise. Peut assurer dans son périmètre la définition de la stratégie de l'entreprise.	<i>Directeur/trice des ressources humaines</i>
Directeur/trice général(e)	Définit les objectifs, les stratégies et les moyens de l'entreprise et fait appliquer ses objectifs en tenant compte des contraintes et des opportunités internes et externes. Oriente l'action des différentes directions spécialisées. Analyse les résultats au regard de la politique et des objectifs de l'entreprise et propose les réajustements nécessaires	<i>Chef(fe) d'entreprise, PDG</i>

Un métier de chargé(e) de Recherche et Développement (ou Technicien(ne) Innovation) ayant pour mission de développer de nouveaux services et de nouvelles solutions techniques semble en émergence dans la branche.

Un métier de gestionnaire de données (data manager), ayant comme mission l'analyse approfondie des données clients et la formulation de préconisations en direction du management et des équipes commerciales et achats est en émergence dans la branche.

**Fiches métiers
du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais
et produits connexes**

**Fiches métiers de la famille « Achats / Commercialisation/ Conseil
aux clients professionnels du monde agricole»**

Responsable de marchés

*Famille de métiers : Achats / Commercialisation/ Conseil aux clients
professionnels du monde agricole*

Code ROME : N1101 – Achats

Définition

Après analyse et suivi du marché, analyse des besoins clients et des offres des fournisseurs, achète et vend des céréales et matières premières, négocie les prix et les délais de livraison et supervise l'exécution des contrats d'achat et de vente selon les clauses (quantité, qualité,...) Maintient et développe un portefeuille de clients, de nouveaux clients / nouveaux fournisseurs et en assure le suivi.

Exemples d'intitulés d'emplois : Responsable achats céréales, Acheteur(euse) céréales, Responsable Achats Intrants, Acheteur(euse) Matières premières, Responsable Filière, Trader

...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Suivi des marchés

- Recueil d'informations sur les tendances des marchés en France et à l'international
- Veille concurrentielle

Constitution et animation d'un réseau de fournisseurs de céréales et de matières premières

- Recherche d'informations sur les fournisseurs de l'entreprise
- Prise de contact avec les nouveaux fournisseurs
- Echanges d'informations réguliers avec le réseau de fournisseurs (suivi des campagnes, anticipation et traitement des périodes de tension sur les marchés, ...)
- Visites des fournisseurs

Achats et négociation avec les fournisseurs

- Conclusion et signature de contrats de partenariat avec les fournisseurs et/ou des accords cadre
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Collecte d'informations auprès des services concernés sur les besoins des clients
- Négociation des prix d'achat et des volumes avec les fournisseurs et conclusion de contrats
- Suivi des contrats
- Gestion des documents réglementaires

Suivi et développement d'un portefeuille de clients

- Constitution, suivi et mise à jour d'un fichier de prospects et de clients
- Présentation de l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Collecte d'informations sur les besoins des clients
- Conseil aux clients sur les produits commercialisés par l'entreprise : produits, variétés, évolution de la production, ...
- Elaboration de contrats et négociation des prix et conditions de vente

- Gestion des documents réglementaires
- Suivi des ventes et de la performance commerciale
- Traitement des réclamations clients

Communication interne

- Echanges d'informations avec les différents services de l'entreprise

Autres activités possibles

Gestion de projet (création de nouvelles filières ...)

- Définition et cadrage du projet
- Planification des étapes du projet
- Organisation et conduite de réunions
- Présentation des résultats du projet et communication

Management d'équipe

- Organisation des activités de l'équipe
- Evaluation des besoins de formation des personnels
- Réalisation des entretiens d'évaluation et entretiens professionnels
- Animation de l'équipe
- Développement des compétences des collaborateurs
- Traitement des difficultés au sein de l'équipe

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés à l'aide des outils appropriés

- ▶ Conduire une veille sur les marchés des céréales et des matières premières
- ▶ Identifier les modes de consommation, circuits de distribution, environnements concurrentiels des marchés
- ▶ Calculer des prévisions de vente sur la période à venir
- ▶ Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité
- ▶ Analyser les impacts de ces variations sur les activités d'achat de céréales et de matières premières
- ▶ Analyser l'évolution des marchés à partir de différentes sources statistiques

Développer un réseau de fournisseurs de céréales et matières premières et en assurer le suivi

- ▶ Identifier, à partir des besoins des clients de l'entreprise, le type de fournisseurs à solliciter

- ▶ Mettre en valeur l'entreprise auprès des nouveaux fournisseurs
- ▶ Négocier les nouveaux partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- ▶ Construire et entretenir sur la durée des relations de confiance avec les fournisseurs
- ▶ Expliquer aux fournisseurs les raisons d'un refus de produits
- ▶ Traiter dans des délais contraints les réclamations en préservant la relation partenariale avec les fournisseurs

Acheter des céréales et des matières premières

- ▶ Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
- ▶ Réaliser des achats en prenant en compte les capacités de financement et les enjeux stratégiques de l'entreprise
- ▶ Identifier, à partir des besoins des clients, les fournisseurs à solliciter
- ▶ Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent en répartissant

- les achats entre les différents fournisseurs partenaires de l'entreprise
- ▶ Exprimer clairement auprès du fournisseur une demande en termes de qualité de produits
 - ▶ Superviser le contrôle de la conformité des produits et des documents qui les accompagnent aux normes, référentiels, réglementations en vigueur et cahiers des charges des clients
 - ▶ Négocier avec les fournisseurs un prix d'achat en fonction des caractéristiques et de l'évolution des marchés
 - ▶ Résister aux emballements ou aux tensions sur les marchés

Développer le réseau de clients et assurer son suivi

- ▶ Rechercher de nouveaux marchés et de nouveaux clients
- ▶ Analyser les besoins d'un client
- ▶ Orienter le client vers les produits (variétés, types d'utilisation, conservation, ...) correspondant à ses besoins
- ▶ Mettre en valeur l'ensemble des composantes de l'offre commerciale
- ▶ Répondre avec efficacité aux objections du client
- ▶ Calculer rapidement et sans erreur un prix de revient, un coût, une marge, un rendement
- ▶ Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes (transport, taxes, règles phytosanitaires, ...)
- ▶ Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
- ▶ Prendre en compte les contraintes liées aux échanges commerciaux et aux réglementations

Suivre et évaluer ses résultats

- ▶ Enregistrer les informations relatives à son activité sur des outils de suivi
- ▶ Superviser la logistique afin de garantir aux clients la traçabilité et les délais
- ▶ Mesurer la performance de son activité

- ▶ Identifier les réajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
- ▶ Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs et un plan d'actions
- ▶ Optimiser l'organisation de son travail

Communiquer avec les différents services de l'entreprise

- ▶ Transmettre aux différents services de l'entreprise les informations utiles à leur activité
- ▶ Elaborer et transmettre des bilans (bilan d'activités, et bilan comptable) et compte-rendu à sa hiérarchie permettant une prise de décision

Compétences complémentaires :

Conduire un projet (création de nouvelles filières ...) avec différents services de l'entreprise

- ▶ Identifier et proposer des pistes d'innovation pertinentes
- ▶ Déterminer les objectifs du projet, la planification des étapes, les indicateurs et les acteurs mobilisés
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions de travail avec les acteurs du projet
- ▶ Présenter et argumenter les résultats du projet

Manager une équipe

- ▶ Mobiliser son équipe autour des objectifs à atteindre
- ▶ Organiser l'activité de l'équipe en fonction des ressources et des compétences disponibles
- ▶ Déterminer des objectifs collectifs et individuels
- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation
- ▶ Transmettre ses savoir-faire aux membres de l'équipe
- ▶ Repérer les compétences nécessaires en cas de recrutement et/ou mobilité
- ▶ Conduire les entretiens périodiques auprès des membres de son équipe
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe

- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe

Comment devenir Responsable de marchés ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une certification de niveau II minimum, en fonction du profil, dans le domaine du commerce et après une première expérience professionnelle dans le domaine des achats et de la vente, dans une entreprise de négoce agricole, une coopérative, une société de courtage.

Quelles évolutions possibles ?

Les responsables de marchés peuvent évoluer vers le métier de Directeur(trice) des achats ou directeur(trice) général(e) ou directeur(trice) commercial(e).

Conseiller(ère) agronomique préconisateur(trice)

Famille de métiers : Achats / Commercialisation / Conseil aux clients professionnels du monde agricole

Codes ROME : A 1301 – Conseil et assistance technique en agriculture et D1407 - Relation technico-commerciale

Définition

Assure un conseil et un accompagnement technique à des professionnels (agriculteurs, viticulteurs, applicateurs, éleveurs ...) dans le respect des bonnes pratiques et des évolutions réglementaires dans un secteur géographique.

Propose et vend des solutions et services adaptés à l'exploitation (usage d'outils d'aide à la décision, produits d'agrofourriture...).

Met en place et suit des essais et rédige des synthèses.

Peut réaliser les achats des produits de collecte.

Exemples d'intitulés d'emplois : Conseiller(ère) agricole préconisateur(trice), Conseille(ère)Technico-commercial(e), Chargé(e) de relation clientèle, ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation de l'activité commerciale

- Recueil des informations nécessaires à l'élaboration d'un plan d'actions commerciales en direction des professionnels de sa zone : recueil d'informations sur les pratiques de la concurrence, caractéristiques économiques et commerciales du secteur ciblé, ...
- Formalisation d'un plan d'actions commerciales correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise sur le secteur géographique
- Formalisation d'un plan de visites et de prospection en fonction de l'analyse du portefeuille et du plan d'actions commerciales
- Prise de rendez-vous et préparation des entretiens avec les clients

Information, conseil et assistance technique aux professionnels (agriculteurs, viticulteurs, applicateurs ...)

- Visite des producteurs
- Suivi des récoltes (visites sur parcelles, ...)
- Mise en place et suivi des essais
- Conseil technique et méthodologique sur les produits, les traitements, les variétés, les services proposés (méthodes alternatives, outils d'aide à la décision pour l'agriculture ...)

Actions commerciales

- Présentation et mise en valeur des produits, services et conseils apportés par l'entreprise
- Vente des produits et des services de l'entreprise

Veille technique et réglementaire

- Suivi de l'évolution des normes de commercialisation
- Suivi de l'évolution des méthodes agricoles, culturelles et de la réglementation

- Suivi de l'évolution du matériel et équipement agricole

Suivi de l'activité des producteurs

- Réalisation d'échantillonnage de produits et de prélèvements de terre
- Rédaction de notes et de synthèse à destination des services de l'entreprise

Suivi de l'activité et traçabilité

- Mise à jour du fichier de clients et de prospects en lien avec les services de l'entreprise (administration des ventes)
- Transmission des commandes aux services concernés
- Suivi des encours clients et de leur situation financière
- Suivi de la satisfaction clients
- Préparation d'offres commerciales, de contrats
- Réalisation et examen de tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale
- Transmission des informations nécessaires sur les clients aux autres services de l'entreprise
- Recueil et transmission d'informations en vue de traiter les réclamations et litiges clients
- Suivi du traitement et gestion des litiges dans le respect des règles de l'entreprise et avec les services concernés
- Enregistrement des activités réalisées et transmission des documents aux clients

Communication

- Echanges d'informations avec la direction, le service commercial, le service technique, le service logistique, l'exploitation, le service qualité ...

Autre activité possible

Achat des produits de collecte

- Choix des fournisseurs et négociation
- Réalisation et suivi des contrats
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Traitement des aléas

Compétences

Organiser et analyser son activité

- ▶ Planifier son activité sur son secteur géographique en fonction des objectifs définis et en tenant compte de la réglementation, du temps et des ressources disponibles
- ▶ Analyser les résultats de son activité à partir des procédures et outils en vigueur dans l'entreprise, proposer des actions de réajustement
- ▶ Exploiter l'outil de Gestion de la Relation Client de l'entreprise pour renseigner le fichier clients et exploiter ses données

- ▶ Établir un contact et un climat de confiance
- ▶ Mener une découverte des besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente
- ▶ Adapter son registre relationnel aux caractéristiques de chaque client
- ▶ Analyser les caractéristiques techniques et économiques d'une exploitation
- ▶ Identifier pour chaque exploitation des axes d'amélioration à court et moyen termes
- ▶ Négocier avec un client un projet de développement global pour son exploitation (types d'élevage, parcours agronomique des parcelles, normes,

Conseiller les clients et les accompagner dans leurs projets



outils d'aide à la décision, matériel, hygiène, sécurité, environnement, ...)

- ▶ Concevoir un plan d'action adapté au projet de développement de l'exploitation
- ▶ Accompagner le client d'un point de vue technique dans la mise en œuvre d'un plan d'actions ou de développement (essais de nouvelles variétés, de nouveaux produits ...)
- ▶ Evaluer au travers de visites régulières de l'exploitation la conformité et la pertinence de la conduite des parcelles et le respect des règles du système de traçabilité mis en œuvre
- ▶ Réaliser l'échantillonnage des produits lors de leur culture afin de s'assurer de la qualité et de la conformité des produits
- ▶ Suivre d'un point de vue technique les récoltes et s'assurer de la conformité des produits aux référentiels et aux normes à l'aide d'outils appropriés

Argumenter et convaincre pour vendre les produits et les services de l'entreprise

- ▶ Cibler l'offre de produits et de services correspondant aux besoins du client
- ▶ Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections
- ▶ Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services
- ▶ Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
- ▶ Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un prospect ou un client

Traiter les réclamations des clients dans le respect des consignes de l'entreprise

- ▶ Recevoir et écouter une réclamation
- ▶ Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier
- ▶ Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige

- ▶ Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise

Produire des données professionnelles, techniques et commerciales

- ▶ Réaliser une veille technique en exploitant les bases de données et les réseaux agricoles en collaboration avec les services pertinents de l'entreprise
- ▶ Recueillir des informations pertinentes sur son activité commerciale, le secteur d'activités, les concurrents, et le potentiel de ses clients et de son marché à partir de différentes sources
- ▶ Évaluer la part de marché potentielle que l'entreprise pourrait occuper sur son secteur et déterminer des objectifs répondant à la politique commerciale de l'entreprise
- ▶ Elaborer à l'attention des différents services de l'entreprise des rapports permettant de suivre les activités des clients et l'évolution de leurs pratiques (dossiers de suivi de culture, dossiers de traçabilité...) à l'aide d'outils appropriés

Communiquer avec différents interlocuteurs

- ▶ Adapter son mode de communication à différentes catégories d'interlocuteurs : clients, service commercial, service qualité, partenaires en relation avec l'entreprise (fournisseurs...)
- ▶ Etablir et maintenir une relation de confiance avec les clients de l'entreprise en conservant la distance nécessaire
- ▶ Argumenter et expliquer aux différents services de l'entreprise les raisons d'un aléa chez le client

Coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise

- ▶ Identifier les évolutions des contraintes liées à la commercialisation, aux référentiels et normes en vigueur
- ▶ Communiquer aux services de l'entreprise les informations leur permettant de suivre les contraintes liées

à la production, l'exploitation et la logistique

- ▶ Coordonner avec les services de l'entreprise les livraisons des produits

Compétence complémentaire :

Réaliser les achats des produits de collecte

- ▶ Sélectionner les agriculteurs
- ▶ Négocier avec les agriculteurs différents éléments (prix, délais, volumes,

conditions de livraison et de règlement ...) dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise

- ▶ Suivre les contrats en utilisant les outils de l'entreprise
- ▶ Contrôler le respect des engagements pris par les agriculteurs et identifier les non-conformités
- ▶ Traiter les aléas et les réclamations

Comment devenir Conseiller(ère) agronomique préconisateur(trice) ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une première expérience professionnelle dans le domaine du conseil et de la vente de produits et de service dans une entreprise de négoce agricole, une coopérative et/ou après une certification de niveau III minimum dans le domaine de l'agronomie ou de l'agriculture et/ou dans le domaine du commerce et de la vente.

Pour les missions de conseil et de vente de produits phytosanitaires, les Conseillers(ères) agronomiques préconisateurs(trices) doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » et « mise en vente et vente de produits phytopharmaceutiques » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les conseillers(ères) agronomiques préconisateurs(trices) peuvent évoluer vers des métiers de conseil technique en tant que conseiller(ère) en technique agricole et environnement ou vers des métiers de la direction commerciale en tant que responsable ou directeur(trice) commercial(e).

Technicien(ne) conseil préconisateur(trice)

*Famille de métiers : Achats / Commercialisation / Conseil aux clients
professionnels du monde agricole*

Code ROME : A 1301 – Conseil et assistance technique en agriculture

Définition

Assure un conseil et un appui technique à des professionnels (agriculteurs, viticulteurs, applicateurs, éleveurs...) dans le respect des bonnes pratiques et des évolutions réglementaires dans un secteur géographique.

Met en place et suit des essais, et rédige des synthèses.

Exemples d'intitulés d'emplois : Technicien(ne) conseil préconisation ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation de l'activité

- Recueil des informations nécessaires à l'élaboration d'un plan d'actions en direction des professionnels de sa zone
- Formalisation d'un plan de visites chez les clients
- Prise de rendez-vous et préparation des entretiens avec les clients

Information, conseil et assistance technique aux professionnels

- Visite des producteurs
- Suivi des récoltes (visites sur parcelles, ...)
- Mise en place et suivi des essais
- Conseil technique et méthodologique sur les traitements, les variétés, les services proposés (outils d'aide à la décision pour l'agriculture ...)

Veille technique et réglementaire

- Suivi de l'évolution des normes de commercialisation
- Suivi de l'évolution des méthodes culturales et de la réglementation phytosanitaire
- Suivi de l'évolution du matériel et équipement agricole

Suivi de l'activité des producteurs

- Réalisation d'échantillonnage de produits
- Rédaction de notes et de synthèses à destination des services de l'entreprise

Suivi de l'activité et traçabilité

- Mise à jour du fichier de clients et de prospects en lien avec les services de l'entreprise (administration des ventes)
- Suivi de la satisfaction clients
- Réalisation et examen de tableaux de suivi de l'activité
- Transmission des informations nécessaires sur les clients aux autres services de l'entreprise
- Recueil et transmission d'informations en vue de traiter les réclamations et litiges clients.
- Enregistrement des activités réalisées

Communication

- Echanges d'informations avec la direction, le service commercial, le service technique, le service qualité ...

Compétences

Organiser et analyser son activité

- ▶ Planifier son activité sur son secteur géographique en fonction des objectifs définis et en tenant compte de la réglementation, du temps et des ressources disponibles
- ▶ Analyser les résultats de son activité à partir des procédures et outils en vigueur dans l'entreprise, proposer des actions de réajustement
- ▶ Exploiter l'outil de Gestion de la Relation Client de l'entreprise pour renseigner le fichier clients et exploiter ses données

Conseiller les clients et les accompagner dans leurs projets

- ▶ Établir un contact et un climat de confiance
- ▶ Mener une découverte des besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente
- ▶ Adapter son registre relationnel aux caractéristiques de chaque client
- ▶ Analyser les caractéristiques techniques et économiques d'une exploitation
- ▶ Identifier pour chaque exploitation des axes d'amélioration à court et moyen termes
- ▶ Négocier avec un client un projet de développement global pour son exploitation (parcours agronomique des parcelles, normes, outils d'aide à la décision, matériel, hygiène, sécurité, environnement, ...)
- ▶ Concevoir un plan d'action adapté au projet de développement de l'exploitation
- ▶ Accompagner le client d'un point de vue technique dans la mise en œuvre d'un plan d'actions ou de développement
- ▶ Evaluer au travers de visites régulières de l'exploitation la conformité et la pertinence de la conduite des parcelles et

le respect des règles du système de traçabilité mis en œuvre

- ▶ Réaliser l'échantillonnage des produits afin de s'assurer de la qualité et de la conformité des produits
- ▶ S'assurer de la conformité des produits aux référentiels et aux normes à l'aide d'outils appropriés

Traiter les réclamations des clients dans le respect des consignes de l'entreprise

- ▶ Recevoir et écouter une réclamation.
- ▶ Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier.
- ▶ Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige.
- ▶ Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise.

Produire des données professionnelles et techniques

- ▶ Réaliser une veille technique en exploitant les bases de données et les réseaux agricoles en collaboration avec les services pertinents de l'entreprise
- ▶ Elaborer à l'attention des différents services de l'entreprise des rapports permettant de suivre les activités des clients et l'évolution de leurs pratiques (dossiers de suivi, dossiers de traçabilité...) à l'aide d'outils appropriés

Communiquer avec différents interlocuteurs

- ▶ Adapter son mode de communication à différentes catégories d'interlocuteurs : clients, service commercial, service qualité, partenaires en relation avec l'entreprise (fournisseurs...)
- ▶ Etablir et maintenir une relation de confiance avec les clients de l'entreprise en conservant la distance nécessaire

- ▶ Argumenter et expliquer aux différents services de l'entreprise les raisons d'un aléa chez le client
 - ▶ Communiquer aux services de l'entreprise les informations leur permettant de suivre les contraintes liées à la production
 - ▶ Coordonner avec les services de l'entreprise les livraisons des produits
- Coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise**
- ▶ Identifier les évolutions des contraintes liées à la commercialisation, aux référentiels et normes en vigueur

Comment devenir Technicien(ne) Conseil Préconisation ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une première expérience professionnelle dans le domaine du conseil et de la vente de produits et de service dans une entreprise de négoce agricole, une coopérative et/ou après une certification dans le domaine de l'agronomie ou de l'agriculture.

Pour pouvoir exercer leur mission, les techniciens(nes) Conseil Préconisateurs(trices) doivent posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les Technicien(ne)s conseil préconisateurs(trices) peuvent évoluer vers le métier de Conseiller(ère) Agronomique préconisateur(trice), vers le métier d'animateur(trice) technique et environnement agricole ou avec une expérience importante vers les métiers de responsable ou directeur(trice) commercial(e).

Conseiller(ère) en technique agricole et environnement

*Famille de métiers : Achats / Commercialisation / Conseil aux clients
professionnels du monde agricole*

Code ROME : A 1301 – Conseil et assistance technique en agriculture

Définition

Met en œuvre des actions d'information et de conseil pour une meilleure utilisation des produits phytosanitaires et pour garantir le respect de l'environnement, auprès d'agriculteurs, d'éleveurs, de viticulteurs, de distributeurs, des services de l'eau ...).

Conseille et apporte un appui technique aux équipes de Conseiller(ère)s agromonomes préconisateur(trice)s.

Réalise une veille technique et réglementaire.

Exemples d'intitulés d'emplois : Conseiller(ère) Environnement, Conseiller(ère) Culture...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Information, conseil et assistance technique aux professionnels du monde agricole

- Conseil technique et méthodologique sur une meilleure utilisation des produits (mash, compléments alimentaires, produits phytosanitaires ...) et l'utilisation de méthodes alternatives
- Conduite de réunions d'information auprès des professionnels du monde agricole
- Représentation de son entreprise lors de réunions institutionnelles (par exemple : agence de l'eau ...)
- Visite des producteurs
- Mise en place d'essais, démonstrations techniques sur le terrain, et expérimentation chez les clients et suivi des essais
- Rédaction de notes et de synthèse à destination des services de l'entreprise

Suivi des tests mis en œuvre par les producteurs

- Réalisation d'échantillonnage de produits et de prélèvements de terre
- Contrôle qualité des parcelles
- Propositions de mesures d'amélioration
- Rédaction de notes et de synthèse

Formation des équipes de techniciens conseil et conseillers

- Préparation de la formation et des supports
- Animation de formations
- Accompagnement des techniciens sur le terrain

Gestion de projet

- Définition et cadrage du projet
- Planification des étapes du projet
- Organisation et conduite de réunions
- Présentation des résultats du projet et communication

Veille technique et réglementaire

- Suivi de l'évolution des méthodes culturales et de la réglementation agricole
- Suivi de l'évolution des outils, des services, du matériel et équipement agricole

Communication et élaboration de documents techniques

- Echanges d'informations avec la direction, le service commercial, le service technique, le service qualité ...
- Rédaction de documents techniques et de bilans d'activités

Autre activité possible :

Vérification et suivi du référentiel « certiphyto » dans l'entreprise

Compétences

Conseiller les professionnels du monde agricole sur une meilleure utilisation des produits et l'utilisation de méthodes alternatives

- ▶ Apporter un conseil technique et méthodologique sur une meilleure utilisation des produits (mash, compléments alimentaires, produits phytosanitaires ...) et l'utilisation de méthodes alternatives
- ▶ Conduire des réunions d'information auprès de différents interlocuteurs et répondre aux objections

Accompagner et suivre les clients professionnels dans leurs projets de mise en œuvre de méthodes alternatives pour une meilleure utilisation des produits

- ▶ Analyser les caractéristiques techniques et économiques d'une exploitation
- ▶ Identifier pour chaque exploitation des axes d'amélioration à court et moyen termes pour une meilleure utilisation des produits et l'utilisation de méthodes alternatives
- ▶ Concevoir un plan d'action adapté au projet de développement de l'exploitation
- ▶ Mettre en place des essais, démonstrations techniques sur le terrain, et des expérimentations chez les professionnels
- ▶ Accompagner les professionnels d'un point de vue technique et économique dans la mise en œuvre du plan d'action

- ▶ Evaluer au travers de visites régulières de l'exploitation la conformité et la pertinence de la conduite des parcelles et le respect des règles du système de traçabilité mis en œuvre
- ▶ Réaliser l'échantillonnage et les contrôles des produits lors de leur culture et des parcelles de tests afin de s'assurer de la qualité et de la conformité des produits
- ▶ Suivre d'un point de vue technique les récoltes et s'assurer de la conformité des produits aux référentiels et aux normes à l'aide d'outils appropriés
- ▶ Identifier les écarts et proposer des mesures correctives

Former les équipes de Conseiller(ère)s agronomiques préconisateur(trice)s

- ▶ Préparer des supports de formation et des supports de communication pertinents
- ▶ Animer des formations sur une meilleure utilisation des produits (mash, compléments alimentaires, produits phytosanitaires ...) et l'utilisation de méthodes alternatives
- ▶ Vérifier la compréhension des informations et des données par un questionnement, une reformulation et une écoute active
- ▶ Réaliser un accompagnement sur le terrain avec les équipes

Produire des données professionnelles et techniques

- ▶ Conduire une recherche documentaire sur l'évolution des méthodes culturales et de la réglementation phytosanitaire en collaboration avec les services pertinents de l'entreprise
- ▶ Sélectionner, analyser, synthétiser des documents professionnels et scientifiques et organiser sa propre documentation professionnelle
- ▶ Repérer les résultats de la recherche permettant de faire évoluer les pratiques des agriculteurs
- ▶ Elaborer à l'attention des différents services de l'entreprise des rapports permettant de suivre ses activités et les projets mis en œuvre chez les clients (dossiers de suivi de culture, dossiers de traçabilité...) à l'aide d'outils appropriés
- ▶ Elaborer des outils de communication adaptés aux interlocuteurs

- ▶ Identifier et proposer des pistes d'innovation pertinentes
- ▶ Déterminer les objectifs du projet, la planification des étapes, les indicateurs et les acteurs mobilisés
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions de travail avec les acteurs du projet
- ▶ Présenter et argumenter les résultats du projet

Communiquer avec différents interlocuteurs

- ▶ Adapter son mode de communication à différentes catégories d'interlocuteurs : clients (agriculteurs, viticulteurs, éleveurs), service commercial, service qualité, partenaires en relation avec l'entreprise (fournisseurs...)
- ▶ Etablir et maintenir une relation de confiance avec les différents interlocuteurs (professionnels, institutions ...) en conservant la distance nécessaire

Conduire un projet avec différents services de l'entreprise

Comment devenir Conseiller(ère) en technique agricole et environnement?

L'accès au métier peut s'effectuer après une première expérience professionnelle en agriculture ou agronomie ou environnement et après une certification de niveau III minimum dans le domaine de l'agronomie ou de l'agriculture.

Pour les missions de conseil en produits phytosanitaires, les conseiller(ère)s en technique agricole et environnement doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les conseiller(ère)s en technique agricole et environnement expérimentés peuvent évoluer vers des métiers d'animation d'équipe et de gestion : Directeur(trice) technique.

Fiches métiers de la famille « Exploitation »

Agent(e) de silo

Famille de métiers : Exploitation

Codes ROME : N1103 - Magasinage et préparation de commandes

Définition

Réalise les opérations de réception, déchargement, stockage, préparation, chargement des produits de collecte sous la responsabilité d'un(e) conducteur(trice) de silo.

Exemples d'intitulés d'emplois : Aide conducteur de silo, manutentionnaire silo ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Réception, manutention et échantillonnage des produits de collecte et des produits livrés

- Réception des produits livrés et déchargement
- Contrôle de la conformité des produits
- Pesée, manipulation et déplacement des produits dans différentes zones de stockage
- Conduite et utilisation des engins spéciaux de manutention
- Echantillonnage des produits de collecte
- Mise en stock en silo

Préparation et conservation des produits

- Réalisation des opérations de séchage, calibrage, nettoyage des produits
- Conduite des équipements
- Contrôle des produits
- Identification des anomalies et alerte

Expéditions des produits

- Réalisation de la préparation, du regroupement, chargement des produits pour leur distribution

Nettoyage et entretien de premier niveau² des espaces et matériels de stockage

- Réalisation des opérations d'entretien de premier niveau des engins de manutention
- Réalisation du nettoyage et de l'entretien des locaux et zones de stockage

² Selon la norme AFNOR : « Réglage simple prévu par le constructeur ou le service de maintenance, au moyen d'éléments accessibles sans aucun démontage pour ouverture de l'équipement. Ces interventions peuvent être réalisées par l'utilisateur sans outillage particulier à partir des instructions d'utilisation ».

Compétences

Réaliser la réception et la manutention des produits de récolte et produits livrés dans le respect des consignes

- ▶ Réceptionner les produits livrés selon les consignes et réaliser le déchargement
- ▶ Vérifier la conformité des produits livrés
- ▶ Réaliser les opérations de manipulation et de déplacement des produits dans différentes zones de stockage selon les consignes
- ▶ Effectuer l'échantillonnage des produits selon les consignes
- ▶ Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité
- ▶ Mettre en œuvre les consignes et procédures QHSE tout au long de son service

Réaliser les opérations de préparation et de conservation des produits

- ▶ Mettre les opérations de séchage, de calibrage, de nettoyage des produits selon les consignes afin de répondre aux normes de qualité
- ▶ Conduire les équipements de séchage, de calibrage dans le respect des consignes de sécurité
- ▶ Contrôler les produits après traitement
- ▶ Identifier les écarts et alerter sa hiérarchie

Préparer les expéditions

- ▶ Identifier les produits à expédier
- ▶ Prélever les produits dans les stocks en respectant les règles de sécurité pour échantillonnage et analyse

Comment devenir Agent(e) de silo?

Le métier peut être accessible sans expérience préalable ou formation initiale spécifique.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les Agent(e)s de silo expérimentés peuvent évoluer vers des métiers en logistique (agent(e) logistique) ou vers le métier de conducteur(trice) de silo.

- ▶ Réaliser la préparation et le regroupement en respectant les consignes et la réglementation du transport

Appliquer les consignes en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement

- ▶ Identifier les risques d'altération des produits
- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées
- ▶ Appliquer les procédures et consignes QHSE tout au long de son service
- ▶ Réaliser les opérations de nettoyage de l'outil, du matériel et des locaux
- ▶ Trier et évacuer les déchets conformément aux consignes en vigueur

Communiquer au sein de l'équipe et avec les clients

- ▶ Transmettre l'ensemble des informations nécessaires au bon déroulement des opérations logistiques
- ▶ Alerter en cas d'erreur ou de dysfonctionnement d'équipement
- ▶ Ecouter et prendre en compte les consignes délivrées par le responsable hiérarchique
- ▶ Accueillir les clients et échanger sur les produits livrés

Conducteur(trice) de silo

Famille de métiers : Exploitation

Codes ROME : N1103 - Magasinage et préparation de commandes - H3303 - Préparation de matières et produits industriels (broyage, mélange, ...)

Définition

Supervise et/ou réalise les opérations de réception, stockage, conservation, préparation, chargement, déchargement des produits de collecte pour un silo dans le respect de la réglementation.

Assure la traçabilité des opérations et des produits de collecte pour un silo.

Assure l'entretien et la maintenance de premier niveau des équipements³.

Peut animer une équipe d'agents de silo.

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation de la réception, de la manutention et de l'échantillonnage des produits de collecte et des produits livrés

- Réception des produits de collecte livrés et déchargement
- Contrôle de la conformité des produits
- Pesée, manipulation et déplacement des produits dans différentes zones de stockage
- Conduite et utilisation des engins spéciaux de manutention
- Echantillonnage et contrôle des produits de collecte
- Orientation des produits (classement) et mise en stock en silo

Préparation et conservation des produits

- Identification des produits à préparer
- Contrôle de la conformité et de la propreté des zones de stockage
- Réalisation des opérations de séchage, calibrage, nettoyage des produits
- Conduite des équipements
- Contrôle des produits
- Identification des écarts au regard des normes et mise en œuvre d'actions correctives

Gestion des stocks

- Surveillance de la bonne conservation des produits (nature, qualité et quantité) à toutes les étapes
- Supervision de l'enregistrement et suivi du stock des produits de collecte (sur système informatique, par scanner, sur supports « papier » ...) et de la traçabilité des opérations
- Supervision et contrôle des installations
- Supervision des inventaires
- Identification des écarts et mise en place d'actions correctives

³ Selon la norme AFNOR : « Réglage simple prévu par le constructeur ou le service de maintenance, au moyen d'éléments accessibles sans aucun démontage pour ouverture de l'équipement. Ces interventions peuvent être réalisées par l'utilisateur sans outillage particulier à partir des instructions d'utilisation ».

Organisation des expéditions des produits

- Echantillonnage des lots et analyses
- Organisation de la préparation, du regroupement et chargement et transport des produits pour leur distribution
- Contrôle des opérations (préparation des produits, contrôle de l'état des véhicules de transport ...)

Nettoyage et entretien de premier niveau des équipements, espaces et matériels de stockage

- Contrôle et suivi de l'état de fonctionnement des matériels de stockage
- Supervision des opérations d'entretien de premier niveau des engins de manutention

Communication

- Echange avec les producteurs (information sur la qualité des produits de collecte, conseils techniques ...)
- Echanges d'informations avec la direction, le service commercial, le service technique, le service qualité, les autres conducteur(trice)s de silo ...

Autres activités possibles :

Animation de l'équipe et organisation des activités

- Transmission de consignes et des règles à appliquer aux agent(e)s de silo
- Gestion des plannings et des temps de travail
- Intégration des nouveaux membres de l'équipe
- Formation et accompagnement de l'équipe
- Evaluation des compétences des membres de l'équipe

Vente de produits (semences, produits de traitement des cultures ...) et relations clients

- Accueil des clients
- Conseil et information des clients sur les produits
- Vente de produits
- Encaissement et gestion des flux monétaires
- Mise à jour du fichier clients
- Traitement des retours et réclamations clients

Compétences

Superviser la réception et la manutention des produits de récolte dans le respect des consignes

- ▶ Superviser la réception des produits de collecte livrés par les agriculteurs et le déchargement
- ▶ Réaliser ou superviser les opérations de pesée des produits, de manipulation et de déplacement des produits dans différentes zones de stockage
- ▶ Effectuer l'échantillonnage des produits selon les consignes
- ▶ Réaliser les contrôles et analyses des produits de collecte selon les procédures de l'entreprise

- ▶ Effectuer le classement et l'orientation des produits et superviser leur mise en stock en silo et/ou leur préparation (séchage)
- ▶ Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité
- ▶ Mettre en œuvre les consignes et procédures QHSE tout au long de son service

Mettre en œuvre les procédures de contrôle et de traçabilité

- ▶ Réaliser les opérations de contrôles et analyses des produits à réception, lors du stockage et lors des expéditions

- ▶ Contrôler les documents de suivi et de traçabilité
- ▶ Enregistrer les résultats des opérations de contrôle des produits à l'aide des outils disponibles
- ▶ Enregistrer les mouvements de stocks en utilisant différents types d'outils (outils de scannage, outils nécessitant une saisie informatique,...)
- ▶ Utiliser les outils en vigueur pour consulter les mouvements de stocks
- ▶ Détecter les aléas et mettre en œuvre les actions correctives appropriées

Réaliser les opérations de préparation et de conservation des produits

- ▶ Mettre en œuvre ou superviser les opérations de séchage, de calibrage, de nettoyage des produits afin de répondre aux normes de qualité
- ▶ Contrôler et conduire les équipements de séchage, de calibrage dans le respect des consignes de sécurité
- ▶ Contrôler les produits après traitement
- ▶ Identifier les écarts et mettre en œuvre les actions correctives

Organiser les expéditions

- ▶ Repérer les produits à expédier
- ▶ Prélever les produits dans les stocks en respectant les règles de sécurité pour échantillonnage et analyse
- ▶ Préparer et organiser les déchargements, préparations et regroupements en respectant les consignes
- ▶ Organiser la zone d'expédition en respectant les consignes de sécurité
- ▶ Contrôler les différentes opérations d'expéditions (préparation des produits, contrôle du chargement et de l'état des véhicules de transport ...)
- ▶ Identifier les écarts et mettre en œuvre les actions correctives

Gérer des stocks

- ▶ Vérifier la quantité et la qualité des produits dans le silo
- ▶ Contrôler les conditions de stockage

- ▶ Identifier les aléas et mettre en œuvre les actions correctives
- ▶ Superviser les inventaires
- ▶ Optimiser le stockage des produits

Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau des équipements et locaux

- ▶ Contrôler l'état et le fonctionnement des équipements selon les consignes
- ▶ Identifier les dysfonctionnements des équipements et prendre les mesures adaptées (interventions, alerte de la hiérarchie ...)
- ▶ Réaliser et/ ou superviser des opérations d'entretien de premier niveau sur les équipements dans le respect des consignes de sécurité en vigueur dans l'entreprise

Mettre en œuvre les consignes en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement

- ▶ Anticiper les risques d'altération des produits par une manipulation adaptée et des conditions de stockage adaptées
- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées
- ▶ Mettre en œuvre les procédures et consignes QHSE tout au long de son service
- ▶ Réaliser et superviser les opérations de nettoyage de l'outil, du matériel et des locaux
- ▶ Trier et évacuer les déchets conformément aux consignes en vigueur

Communiquer avec les clients et les différents services de l'entreprise

- ▶ Accueillir les clients et échanger sur les produits livrés, leur qualité
- ▶ Apporter des conseils aux clients
- ▶ Transmettre aux différents services de l'entreprise les informations utiles à leur activité
- ▶ Elaborer et transmettre des bilans et compte-rendu à sa hiérarchie

Compétences complémentaires :

Réaliser l'animation de l'équipe

- ▶ Organiser l'activité des membres de l'équipe
- ▶ Expliquer les consignes
- ▶ Faciliter la communication au sein de l'équipe
- ▶ Détecter et traiter les difficultés et les conflits au sein de l'équipe
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe
- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation
- ▶ Transmettre des connaissances, des savoir-faire en tenant compte des besoins des vendeurs
- ▶ Faciliter l'intégration des nouveaux membres de l'équipe au sein de l'espace commercial en mettant en œuvre un plan d'actions adapté

Vendre et assurer la relation client au sein de l'espace commercial

- ▶ Etablir un climat de confiance avec les clients
- ▶ Analyser les besoins d'un client par un questionnement adapté
- ▶ Sélectionner et mettre en valeur les produits auprès du client
- ▶ Orienter le client vers une offre de produits complémentaires adaptée à ses besoins et à ses attentes
- ▶ Répondre aux objections du client
- ▶ Conclure l'échange par une vente en valorisant la décision prise par le client
- ▶ Analyser et traiter les réclamations et retours clients dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise
- ▶ Réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude

Comment devenir Conducteur(trice) de silo?

Le métier peut être accessible après une expérience d'agent(e) de silo et/ou une certification dans le domaine de la logistique.

Pour les missions de délivrance de produits phytosanitaires, les conducteur(trice)s de silo doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « Utilisation des produits phytopharmaceutiques dans la catégorie opérateur » et « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Une habilitation électrique peut être requise en fonction des interventions techniques réalisées.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les Conducteur(trice) de silo expérimentés peuvent évoluer vers des activités de gestion de silo de taille plus importante et/ou d'encadrement d'équipe plus grande ou vers le métier de responsable de site.

Responsable de site

Famille de métiers : Exploitation

Code ROME : N1303 - Intervention technique d'exploitation logistique

Définition

Pilote les activités d'exploitation des produits de collecte sur un ou plusieurs sites.

Organise, pilote, coordonne et contrôle les activités d'exploitation des produits de collecte des différents silos de l'entreprise et l'optimisation des flux. Assure la gestion des ressources humaines et matérielles.

Exemples d'intitulés d'emplois : Responsable d'exploitation ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Supervision des activités d'exploitation des produits de collecte sur différents sites

- Organisation, planification des activités d'exploitation (réception, stockage, traitement, expédition) et réajustement si nécessaire
- Suivi des activités et contrôle du respect du planning
- Contrôle du respect des cahiers des charges clients
- Réalisation d'arbitrages en fonction des besoins
- Réalisation de bilan d'activités

Gestion des stocks

- Recherche et vérification des informations sur le stock des produits et les mouvements de stocks
- Supervision des inventaires

Allocation des ressources et management des équipes

- Suivi de l'affectation des effectifs sur les différents postes et sites et réajustement si nécessaire
- Organisation et répartition des activités entre les sites
- Suivi et réajustement des activités réalisées entre les sites
- Accueil et formation des nouveaux membres des équipes
- Evaluation des besoins de formation des membres de l'équipe
- Développement des compétences des collaborateurs
- Traitement des difficultés au sein des équipes (difficultés techniques, retards, conflits ...) et arbitrage

Suivi du respect des règles de traçabilité, de Qualité, hygiène, sécurité, environnement et de la sécurité alimentaire

- Contrôle de la traçabilité des activités
- Contrôle du respect des consignes de qualité, hygiène, sécurité et environnement
- Contrôle du respect de la certification liée à la sécurité alimentaire (par exemple Charte Sécurité Alimentaire GTP ...)
- Actions correctives en cas d'écarts

Veille réglementaire et technologique

- Suivi de l'évolution des normes de commercialisation
- Suivi de l'évolution des méthodes culturales et de la réglementation phytosanitaire
- Suivi de l'évolution du matériel et équipement agricole et de stockage

Communication

- Echange d'informations avec les équipes des différents sites et des différents services de l'entreprise
- Rédaction de procédures et documents de travail
- Présentation du bilan d'activités à la direction

Compétences

Organiser le travail des équipes

- ▶ Identifier les activités d'exploitation (réception, stockage, traitement, expédition) à effectuer et les délais à respecter à partir des informations communiquées par les différents services de l'entreprise
- ▶ Organiser et hiérarchiser les opérations à réaliser en fonction des contraintes de délais afin d'optimiser la gestion des stocks (préparation, entretien et maintenance des équipements ...)
- ▶ Répartir les activités à réaliser au sein des équipes en prenant appui sur les compétences de chacun
- ▶ Expliquer les activités à réaliser
- ▶ Identifier et mettre en œuvre les réajustements nécessaires en fonction de l'état d'avancement des activités
- ▶ Accompagner les membres de l'équipe dans leurs activités lors des prises de poste
- ▶ Réajuster les activités des membres de l'équipe rencontrant des difficultés

Manager l'équipe

- ▶ Accueillir les nouveaux membres de l'équipe
- ▶ Expliquer la nature des activités à réaliser
- ▶ Fixer des objectifs clairs et mesurables
- ▶ Transmettre des consignes
- ▶ Identifier les activités réalisées de manière incorrecte
- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe

- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation
- ▶ Transmettre ses savoir-faire aux membres de l'équipe
- ▶ Repérer les compétences nécessaires en cas de recrutement et/ou mobilité
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe
- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe

Gérer les stocks

- ▶ Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock et des produits entrant ou sortant du stock
- ▶ Vérifier le respect des conditions de stockage des produits afin de garantir leur qualité
- ▶ Optimiser la gestion des stocks en utilisant les outils adaptés

Rechercher et transmettre les informations sur l'activité des dépôts ou silos et assurer la traçabilité des activités

- ▶ Conduire une recherche documentaire sur les évolutions techniques et réglementaires en collaboration avec les services pertinents de l'entreprise
- ▶ Sélectionner, analyser, synthétiser les documents professionnels et scientifiques identifiés et organiser sa documentation professionnelle
- ▶ Réaliser des tableaux de bord de suivi de l'activité, enregistrer les données et analyser les résultats

- ▶ Rechercher et saisir des données dans un système informatisé
- ▶ Réaliser le bilan de l'activité pour présentation à sa hiérarchie
- ▶ Utiliser les outils de traitement de l'information en vigueur au sein de l'entreprise
- ▶ Communiquer avec les différents interlocuteurs (équipe, hiérarchie, autres équipes, autres services de l'entreprise, clients internes, externes, ...)

Contrôler la mise en œuvre des procédures administratives, de Qualité, Hygiène, Sécurité et d'Environnement et de la sécurité alimentaire

- ▶ Contrôler la traçabilité des interventions réalisées par les équipes
- ▶ Évaluer le respect des délais et des consignes en matière de qualité
- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées (zone de stockage spécifique des produits phytosanitaires, port d'équipements de protection individuelle ...)

- ▶ Vérifier la conformité des opérations l'étiquetage des produits et de traçabilité des activités et des produits
- ▶ Contrôler la mise en œuvre des règles et consignes QHSE tout au long des opérations logistiques
- ▶ Identifier les écarts et mettre en œuvre les mesures correctives adaptées

Organiser la maintenance des silos et des équipements

- ▶ Repérer tout dysfonctionnement sur un silo ou un équipement et prendre les mesures adaptées
- ▶ Organiser des opérations d'entretien et de maintenance préventive et curative de premier niveau sur les équipements
- ▶ Organiser les opérations d'entretien et de maintenance réglementaires en lien avec les services compétents

Comment devenir Responsable de site ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une expérience de conducteur(trice) de silo et/ou une certification (de niveau IV ou III) dans le domaine agricole ou logistique.

Pour pouvoir exercer leur mission, les responsables de site doivent posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « Utilisation des produits phytopharmaceutiques dans la catégorie décideur » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les Responsables de site expérimenté(e)s peuvent évoluer vers des activités de gestion de sites de taille plus importante ou vers les métiers de la logistique (responsable logistique ou directeur(trice) logistique).

Fiche métiers de la famille « Production »

Agent(e) de production (fabrication et/ ou conditionnement)

Famille de métiers : Production

Code ROME : H3301 - Conduite d'équipement de conditionnement H2102 - Conduite d'équipement de production alimentaire

Définition

Réalise la production (fabrication et/ou conditionnement) des produits référencés et commercialisés par l'entreprise dans le respect des règles QHSE, des instructions de l'entreprise et des cahiers des charges des clients, à l'aide d'équipements adaptés (mélangeurs, équipements de fabrication ou conditionnement, lignes de conditionnement ...

Exemples d'intitulés d'emplois : Agent(e) de fabrication, agent(e) de conditionnement, agent(e) d'ensachage, opérateur(trice) de fabrication, de conditionnement, conducteur(trice) de ligne ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Préparation des opérations production

- Recueil d'informations sur la production à réaliser
- Identification des lots à préparer et des aires de prélèvement et de stockage
- Préparation des emballages, conditionnements, sticks,...
- Installation du matériel et des outillages nécessaires à la fabrication ou au conditionnement des produits
- Réalisation des opérations de changement de lot

Fabrication et/ou conditionnement des produits de l'entreprise

- Approvisionnement de l'équipement en matières, produits et en consommables (sacs, caisses ...)
- Réalisation et suivi des opérations de fabrication ou de conditionnement
- Contrôle de la qualité des produits réalisés
- Palettisation des lots conditionnés
- Positionnement des lots préparés sur les aires de stockage appropriées

Nettoyage et entretien de premier niveau⁴ des équipements et du poste de travail

- Evacuation des déchets et rebuts
- Nettoyage de l'équipement, de la ligne et de ses abords
- Réalisation des opérations d'entretien de premier niveau des équipements
- Rangement de la zone de travail, des outils, des consommables restants

⁴ Selon la norme AFNOR : « Réglage simple prévu par le constructeur ou le service de maintenance, au moyen d'éléments accessibles sans aucun démontage pour ouverture de l'équipement. Ces interventions peuvent être réalisées par l'utilisateur sans outillage particulier à partir des instructions d'utilisation ».

Compétences

Réaliser les opérations de fabrication et/ou de conditionnement dans le respect des consignes

- ▶ Approvisionner l'équipement ou la ligne de fabrication ou de conditionnement avec des matières ou des produits de l'entreprise dans le respect des consignes
- ▶ Positionner les consommables et emballages sur les équipements de conditionnement en fonction du produit à préparer
- ▶ Réaliser les réglages des équipements avant la production
- ▶ Réaliser les contrôles en cours de production
- ▶ Identifier les écarts et prendre les mesures appropriées (alerte, réglages)
- ▶ Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer en veillant à sa sécurité
- ▶ Déplacer et stocker les produits dans les zones appropriées

Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau des équipements

- ▶ Réaliser les contrôles des équipements
- ▶ Identifier les dysfonctionnements des équipements de production et alerter
- ▶ Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau sur les équipements en respectant les consignes de sécurité en vigueur dans l'entreprise

Mettre en œuvre les consignes en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement

- ▶ Anticiper les risques d'altération des produits par une manipulation adaptée

- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées (port d'équipements de protection individuelle, port de tenue de travail adaptée, règles d'hygiène ...)
- ▶ Mettre en œuvre les procédures et consignes QHSE tout au long de son service
- ▶ Réaliser les opérations de nettoyage de l'outil, du matériel et des locaux
- ▶ Trier et évacuer les déchets conformément aux consignes en vigueur

Traiter les informations nécessaires à la traçabilité des opérations de fabrication et/ou de conditionnement

- ▶ Identifier les caractéristiques des produits à fabriquer et/ou à conditionner et les risques associés
- ▶ Enregistrer l'ensemble des informations concernant la production réalisée afin de garantir sa traçabilité à l'aide du système d'information de l'entreprise (notamment informatique)
- ▶ Réaliser l'étiquetage des produits et des contenants en fonction de leur provenance et de leur destination

Communiquer au sein de l'équipe de production

- ▶ Transmettre l'ensemble des informations nécessaires au bon déroulement des opérations de fabrication et/ou de conditionnement
- ▶ Alerter en cas d'erreur ou de dysfonctionnement d'équipement
- ▶ Ecouter et prendre en compte les consignes délivrées par le responsable hiérarchique

Comment devenir Agent(e) de production (fabrication et/ ou conditionnement) ?

Le métier peut être accessible sans expérience préalable ou formation initiale spécifique.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les Agent(e) de production (fabrication et/ ou conditionnement) expérimenté(e)s peuvent évoluer vers les métiers de la logistique ou de l'exploitation ou vers des métiers de l'encadrement en production (responsable d'équipe de production).

Fiches métiers de la famille « Libre service agricole : LISA »

Vendeur(euse) conseil LISA

Famille de métiers : Libre-service agricole : LISA

Code ROME : D1209 - Vente de végétaux

Définition

Apporte un conseil technique aux clients, assure la mise en valeur des produits dans le magasin LISA et réalise les ventes et les encaissements, ainsi que la gestion des flux de marchandises.

Exemples d'intitulés d'emplois : Employé(e) de service commercial LISA, conseiller(ère) vendeur(euse) ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation de l'espace de vente (LISA)

- Organisation du magasin et des rayons
- Entretien des rayons
- Vérification de la présence et de la conformité des produits de l'espace de vente
- Réalisation de vitrines

Traitement des demandes des clients

- Accueil et questionnement sur les besoins du client
- Présentation des produits au client
- Conseil sur les produits en vente dans le LISA
- Traitement des réclamations des clients

Vente et relations clients

- Vente de produits
- Encaissement et gestion des flux monétaires
- Réalisation de factures

Gestion des stocks

- Vérification de stocks des produits en magasin et en réserve
- Réalisation d'inventaires
- Enregistrement et suivi des mouvements de stock des produits (sur système informatique, par scanner, sur supports « papier » ...)
- Vérification et réception de commandes

Autres activités possibles :

Suivi des commandes et des livraisons

- Organisation des livraisons des clients
- Réalisation des documents

Compétences

Organiser l'espace de vente

- ▶ Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés et les promotions
- ▶ Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives
- ▶ Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits

Identifier les besoins d'un client, argumenter et convaincre pour vendre

- ▶ Etablir un contact et un climat de confiance
- ▶ Identifier les besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente
- ▶ Cibler l'offre de produits correspondant aux besoins du client
- ▶ Proposer et argumenter un choix de produits adaptés aux besoins du client et répondre avec efficacité aux objections
- ▶ Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
- ▶ Réaliser l'encaissement dans le respect des consignes
- ▶ Etablir une relation commerciale durable et de qualité avec un client

Apporter un conseil technique sur les produits de l'entreprise

- ▶ Identifier les produits correspondant aux besoins du client en prenant en compte la réglementation
- ▶ Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

Gérer les stocks

- ▶ Réaliser la réception et le contrôle d'une commande à l'aide des documents adaptés
- ▶ Vérifier la conformité des produits de la commande
- ▶ Identifier les écarts et prendre les mesures appropriées

- ▶ Réaliser le stockage et le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, et des consignes (en réserve ou en rayons)
- ▶ Alerter chaque fois que nécessaire sur le niveau des stocks de l'espace commercial
- ▶ Enregistrer les mouvements de stocks en utilisant différents types d'outils (outils de scannage, outils nécessitant une saisie informatique,...)

Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

- ▶ Recevoir et écouter une réclamation
- ▶ Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier
- ▶ Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige
- ▶ Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des consignes et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise

Communiquer au sein de l'équipe

- ▶ Transmettre l'ensemble des informations nécessaires au bon déroulement des activités du LISA (informations sur les besoins des clients, alerte en cas de difficultés ou dysfonctionnements ...)
- ▶ Ecouter et prendre en compte les consignes délivrées par le responsable hiérarchique

Compétence complémentaire :

Traiter les commandes et les livraisons clients

- ▶ Prendre en compte les contraintes et les spécificités du client lors de l'enregistrement de la commande
- ▶ Organiser les livraisons clients
- ▶ Élaborer l'ensemble des documents administratifs et commerciaux nécessaires au traitement d'une transaction commerciale et à la préparation d'une livraison

Comment devenir Vendeur(euse) conseil LISA?

L'accès au métier peut s'effectuer après une première expérience professionnelle dans le domaine de la vente de produits agricoles et/ou après une certification de niveau V ou IV dans le domaine commercial ou agricole.

Pour les missions de conseil et de vente de produits phytosanitaires, les Vendeur(euse)s conseil LISA doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires» et « mise en vente et vente de produits phytopharmaceutiques» qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les Vendeur(euse)s conseil LISA peuvent évoluer vers la gestion de rayons spécialisés ou en prenant en charge les achats ou le planning ou vers des métiers de commercial ou vers le métier de responsable de LISA.

Responsable LISA

Famille de métiers : Libre-service agricole : LISA

Code ROME : M1301 – Management de magasin de détail

Définition

Organise le travail de l'équipe de vente, pilote les activités du magasin LISA et rend compte de ses résultats.

Peut être responsable des achats du magasin.

Exemples d'intitulés d'emplois : Responsable de magasin LISA ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation des activités et gestion du LISA

- Organisation de l'activité du LISA
- Suivi de l'activité, des résultats des ventes et des performances commerciales
- Reporting de l'activité
- Veille concurrentielle

Animation de l'équipe de vendeurs

- Définition des objectifs
- Transmission de consignes et des règles à appliquer aux membres de l'équipe de vendeurs
- Gestion des plannings et des temps de travail
- Accueil et formation des nouveaux membres de l'équipe
- Formation et accompagnement de l'équipe de vendeurs
- Evaluation des compétences des membres de l'équipe

Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise

- Proposition d'axes de développement et d'actions commerciales adaptés à l'espace commercial
- Présentation et mise en valeur des produits dans le respect des consignes et techniques de merchandising
- Animation du point de vente et mise en place des actions commerciales

Gestion des stocks de l'espace commercial

- Réception et contrôle des marchandises
- Enregistrement de la mise en stock des produits
- Suivi du niveau des stocks et du réassort
- Supervision et réalisation des inventaires
- Optimisation du stock, en lien avec les autres espaces commerciaux

Vente et relations clients

- Accueil des clients
- Conseil et information des clients sur les produits
- Mise en œuvre des outils de fidélisation des clients
- Vente de produits
- Encaissement et gestion des flux monétaires
- Mise à jour du fichier clients
- Traitement des retours et réclamations clients

Autres activités possibles :

Achat des produits

- Choix des fournisseurs et négociation
- Passation de commandes
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Traitement des aléas liés aux commandes

Compétences

Organiser et suivre les activités du LISA

- ▶ Répartir les activités entre les membres de l'équipe de vendeurs et réajuster cette répartition en fonction des flux de clients
- ▶ Contrôler les activités réalisées et le bon état marchand de l'espace commercial tout au long de la journée
- ▶ Evaluer le respect des procédures et consignes en vigueur
- ▶ Mettre en œuvre les actions correctives nécessaires

Piloter et optimiser les performances de l'espace commercial

- ▶ Analyser l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs et de tableaux de bord
- ▶ Analyser l'offre proposée par la concurrence
- ▶ Concevoir et mettre en œuvre des actions et animations commerciales
- ▶ Organiser la mise en valeur des produits dans l'espace commercial en utilisant les techniques de merchandising adaptées
- ▶ Communiquer au sein de l'entreprise sur les résultats de l'espace commercial oralement et par écrit, en utilisant les outils à disposition

Dynamiser et accompagner l'équipe de vendeurs

- ▶ Fixer des objectifs individuels et collectifs aux membres de l'équipe
- ▶ Mobiliser l'équipe autour des objectifs et des performances de l'espace commercial
- ▶ Expliciter auprès de l'équipe de vendeurs la stratégie commerciale de l'entreprise
- ▶ Faciliter la communication au sein de l'équipe
- ▶ Détecter et traiter les difficultés et les conflits au sein de l'équipe

Animer l'équipe de l'espace commercial

- ▶ Conduire les entretiens individuels
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe
- ▶ Repérer les compétences nécessaires en cas de recrutement et/ou mobilité
- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation
- ▶ Transmettre des connaissances, des savoir-faire en tenant compte des besoins des vendeurs
- ▶ Faciliter l'intégration des nouveaux membres de l'équipe au sein de l'espace commercial en mettant en œuvre un plan d'actions adapté

Gérer les stocks

- ▶ Organiser la réception et la vérification des commandes
- ▶ Evaluer la conformité en quantité et en qualité des produits livrés et alerter en cas de non-conformité dans le respect des procédures et consignes en vigueur
- ▶ Analyser la rotation des produits en stock et identifier les risques de rupture
- ▶ Identifier les produits à commander
- ▶ Optimiser et organiser la zone de stockage

Vendre et assurer la relation client au sein de l'espace commercial

- ▶ Etablir un climat de confiance avec les clients
- ▶ Articuler plusieurs situations de relation client simultanées
- ▶ Analyser les besoins d'un client par un questionnement adapté
- ▶ Repérer et prendre en compte le profil et le besoin du client
- ▶ Sélectionner et mettre en valeur les produits auprès du client

- ▶ Orienter le client vers une offre de produits complémentaires adaptée à ses besoins et à ses attentes
- ▶ Répondre aux objections du client
- ▶ Conclure l'échange par une vente en valorisant la décision prise par le client
- ▶ Analyser et traiter les réclamations et retours clients dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise

Réaliser et superviser les encaissements

- ▶ Mettre en œuvre avec fiabilité les procédures en vigueur en matière d'encaissement et de règlement
- ▶ Réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude quels que soient les éléments perturbant l'attention
- ▶ Assurer la gestion des flux monétaires dans le respect des procédures en vigueur

Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

- ▶ Recevoir et écouter une réclamation
- ▶ Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier
- ▶ Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige

Comment devenir responsable LISA?

Le métier est accessible après une première expérience de vendeur conseil LISA ou dans la gestion d'un espace commercial.

Pour les missions de conseil et de vente de produits phytosanitaires, les responsables LISA doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » et « mise en vente et vente de produits phytopharmaceutiques » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Quelles évolutions possibles ?

Les Responsables LISA peuvent évoluer vers la gestion d'espaces commerciaux de plus grande taille, la gestion de plusieurs espaces commerciaux ou vers des métiers de la famille commerciale.

- ▶ Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des consignes et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise

Compétence complémentaire :

Réaliser les achats pour le LISA dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise

- ▶ Sélectionner les fournisseurs appropriés
- ▶ Déterminer les caractéristiques techniques des commandes à passer
- ▶ Négocier avec les fournisseurs sur différents éléments (prix, délais, volumes, conditions de livraison et de règlement ...) dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- ▶ Analyser les coûts et les marges liés à une négociation avec un fournisseur
- ▶ Piloter et suivre les commandes en utilisant les outils de l'entreprise
- ▶ Contrôler le respect des engagements pris par les fournisseurs tout au long du processus de traitement de la commande et identifier les non-conformités
- ▶ Traiter les aléas et les réclamations fournisseurs

Fiches métiers de la famille « Logistique/ Transport »

Chauffeur(euse) livreur(euse)

Famille de métiers : Logistique / Transport

Code ROME : N4105 - Conduite et livraison par tournées sur courte distance, Code FAP : J3Z43 Conducteurs routiers

PCS : 641a Conducteurs routiers et grands routiers

Définition

Réalise des livraisons ou des enlèvements, en collecte ou en approvisionnement, auprès de clients professionnels et de fournisseurs, ou en interne, à partir d'une tournée prédéfinie et sur un périmètre géographique restreint, dans le respect des procédures et des règles de conduite et de sécurité.

Réalise des opérations de contrôle et d'entretien de son véhicule.

Exemples d'intitulés d'emplois : Chauffeur ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Recueil des informations sur la tournée

- Prise de connaissance de l'itinéraire
- Recueil et renseignement des documents ou supports d'organisation de tournée (bons de livraison, feuille de route, supports informatiques embarqués...)

Préparation et contrôle des marchandises et chargement/déchargement du véhicule

- Conditionnement spécifique de certaines marchandises en fonction des besoins (par exemple : big bag, sacs, vrac)
- Contrôle des produits lors du chargement, de la livraison et des opérations d'enlèvements
- Contrôle des modalités de réalisation du chargement
- Chargement du véhicule en fonction de la tournée : répartition de la charge, protection des marchandises fragiles, contrôle des possibilités de cohabitation des marchandises entre elles, ...
- Utilisation et manipulation des éléments techniques du véhicule (par exemple : bras de levage, chariots embarqués)
- Déchargement du véhicule

Entretien et contrôle du véhicule

- Contrôle de l'état de sécurité du véhicule
- Entretien courant et nettoyage du véhicule

Conduite – livraison

- Conduite du véhicule selon les règles de sécurité
- Remise de la marchandise au client selon les consignes et procédures en vigueur dans l'entreprise
- Contrôle des conditions de réception des marchandises par les clients (présence du client, nature du contrôle effectué, ...)

Communication – relations clients et entreprise

- Recueil d'informations auprès des clients et transmission au sein de l'entreprise
- Transmission d'informations à l'entreprise sur le déroulement de la tournée
- Réalisation d'opérations d'enlèvements ou de retour de marchandises
- Vérification de la signature des bons de livraison par le client
- Encaissement des règlements des clients

Compétences

Préparer une tournée de livraison

- ▶ Déterminer l'itinéraire le mieux adapté et organiser sa tournée en fonction des différents paramètres (lieu d'enlèvement et de livraison, caractéristiques des marchandises, priorités clients, charge, actualités trafic)
- ▶ Préparer et classer avec rigueur les documents et outils ou équipements utiles au transport et vérifier que chaque chargement soit accompagné des documents adéquats
- ▶ Renseigner les documents ou outils en vigueur avant le départ en tournée en respectant les consignes (feuille de route, ...)
- ▶ Utiliser les outils d'enregistrement des déplacements et de livraison de produits et marchandises en suivant les procédures
- ▶ Proposer des modifications de la tournée en fonction des priorités et des aléas

Réaliser le chargement et le déchargement d'un véhicule de livraison en utilisant les techniques de manutention appropriées et en respectant les consignes de sécurité

- ▶ Réaliser le chargement, le déchargement du véhicule ou les opérations d'enlèvement en tenant compte des règles de sécurité, la nature du terrain et en utilisant les matériels et engins appropriés
- ▶ Appliquer les règles de manutention et d'ergonomie dans toute intervention
- ▶ Analyser la situation sur le lieu de livraison pour effectuer le déchargement en respectant les règles de sécurité pour les personnes, les produits et le lieu de livraison
- ▶ Conduire les engins de manutention utilisés pour le déchargement dans le respect des règles de sécurité

Contrôler la nature, la quantité et le bon état des produits livrés

- ▶ Contrôler la nature du chargement, son identification ou étiquetage et la conformité au bon de livraison en qualité et en quantité
- ▶ Contrôler le respect des capacités de chargement du véhicule
- ▶ Vérifier l'état et les quantités de produits dans un chargement, un conditionnement, une palette
- ▶ Vérifier la conformité et la lisibilité de l'étiquetage
- ▶ Identifier toute erreur et prendre les mesures adaptées

Apporter un service de livraison de qualité en prenant en compte les spécificités professionnelles du client

- ▶ Communiquer avec le client en établissant une relation de confiance
- ▶ Adopter, en toutes circonstances, une attitude professionnelle et une présentation en cohérence avec l'image de l'entreprise
- ▶ Vérifier la conformité du lieu de livraison et l'identité de la personne habilitée à recevoir la livraison
- ▶ Livrer les produits en prenant en compte les consignes et les caractéristiques du client et en respectant l'intégrité et la propreté des locaux
- ▶ Suivre les procédures d'enlèvement ou de reprise de produits de manière rigoureuse en veillant au respect de la relation commerciale avec le client et en utilisant les documents adéquats
- ▶ Identifier les aléas susceptibles de retarder la livraison et alerter le responsable hiérarchique
- ▶ Prendre les mesures adaptées en cas d'incident (par exemple : client absent, panne)
- ▶ Transmettre au responsable hiérarchique les informations de nature technique ou commerciale liées au client
- ▶ Remplir et faire signer le bon de livraison ou les éléments de facturation
- ▶ Réaliser les encaissements

Traiter les situations difficiles avec les clients en préservant la qualité de la relation client

- ▶ Identifier les situations difficiles et l'impact pour les différents interlocuteurs et pour l'entreprise
- ▶ Maintenir une relation positive avec le client, notamment en cas de difficulté
- ▶ Gérer les situations de tension avec différents interlocuteurs dans son champ d'activité
- ▶ Conclure efficacement une situation difficile

- ▶ Adopter un style de conduite approprié selon la nature des marchandises transportées et la charge du véhicule
- ▶ Ajuster son itinéraire en fonction des aléas de la tournée
- ▶ Choisir en fonction des lieux de livraison les modes de stationnement les plus adéquats
- ▶ Réaliser les contrôles et l'entretien courant du véhicule en respectant les consignes (par exemple : vérification de l'état de fonctionnement des organes de sécurité du véhicule avant le départ)

Adopter un mode de conduite rationnelle des véhicules de livraison

- ▶ Conduire un véhicule en respectant les règles de sécurité routière et les règles d'éco-conduite

Comment devenir Chauffeur(euse) livreur(euse) ?

Le métier peut être accessible sans expérience préalable ou formation initiale spécifique.

Pour pouvoir exercer leur mission, les chauffeurs(euses) livreur(euses) sont soumis à la **Formation Initiale Minimum Obligatoire Marchandises ou FIMO** et un recyclage tous les cinq ans pour la formation continue obligatoire (FCO)

De plus, leur activité liée au transport de matières dangereuses (par exemple : les produits phytosanitaires) nécessite également le suivi de formation spécifique ADR avec des recyclages tous les cinq ans.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les chauffeurs(euses) peuvent évoluer vers les métiers de l'exploitation : agent(e) de silo, conducteur(trice) de silo.

Agent(e) logistique

Famille de métiers : Logistique / Transport

Code ROME : N1103 - Magasinage et préparation de commandes

Définition

Assure tout ou partie des activités logistiques au sein d'un entrepôt (réception, contrôle, mise en stock, préparation de commandes, expédition).

Peut réaliser des opérations de préparation et de conditionnement de certains produits.

Exemples d'intitulés d'emplois : Cariste, Magasinier/ère, Agent(e) de manutention, Préparateur/trice de commandes, équipier(ère) logistique ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Chargement, déchargement et manutention des produits

- Manipulation et déplacement des produits dans différentes zones ou aires cibles (quai d'expédition, zones de stockage spécifique, stockage selon nomenclature ICPE...)
- Conduite et utilisation des engins spéciaux de manutention
- Contrôle de l'état, de l'étiquetage des produits et de leurs contenants

Préparation des commandes et des expéditions

- Identification des commandes à préparer
- Préparation des palettes en fonction des consignes
- Contrôle des produits et des contenants avant départ
- Enregistrement des opérations de préparation de commande
- Renseignement et contrôle des documents d'expédition

Tenue des stocks

- Contrôle des produits (nature et quantité)
- Enregistrement et suivi des mouvements de stock des produits (sur système informatique, par scanner, sur supports « papier » ...)
- Réalisation d'inventaires

Nettoyage et entretien de premier niveau des espaces et matériels de stockage et de levage

- Contrôle de l'état de fonctionnement des matériels de stockage et de levage
- Réalisation des opérations d'entretien de premier niveau⁵ des équipements

Autre activité possible

Préparation et conditionnement de produits avant expédition

- Approvisionnement de l'équipement en produits et en consommables (sacs, cartons, étiquettes, ...)
- Conditionnement

⁵ Selon la norme AFNOR : « Réglage simple prévu par le constructeur ou le service de maintenance, au moyen d'éléments accessibles sans aucun démontage pour ouverture de l'équipement. Ces interventions peuvent être réalisées par l'utilisateur sans outillage particulier à partir des instructions d'utilisation ».

- Etiquetage des produits conditionnés
- Palettisation des produits conditionnés
- Déplacement des produits préparés sur les aires de stockage appropriées

Compétences

Déplacer et manutentionner les produits dans le respect des consignes

- ▶ Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité
- ▶ Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manutention à effectuer

Mettre en œuvre les procédures de contrôle et de traçabilité

- ▶ Enregistrer les résultats des opérations de contrôle des produits à l'aide des outils disponibles
- ▶ Enregistrer les mouvements de stocks en utilisant différents types d'outils (outils de scannage, outils nécessitant une saisie informatique,...)
- ▶ Utiliser les outils en vigueur pour consulter les mouvements de stocks
- ▶ Identifier les informations devant figurer sur les étiquettes
- ▶ Utiliser le système d'information de l'entreprise pour produire des étiquettes
- ▶ Réaliser l'étiquetage des produits et des contenants en fonction de leur provenance et de leur destination

Préparer les commandes et les expéditions

- ▶ Identifier les informations indispensables à la préparation des commandes sur le bon de commande
- ▶ Repérer les produits à expédier
- ▶ Prélever les produits dans les stocks en respectant les règles de sécurité
- ▶ Préparer et organiser les palettes en respectant les consignes de sécurité et de lisibilité de la commande
- ▶ Sélectionner les contenants adéquats en fonction de la nature du ou des produits et de la commande en préparation
- ▶ Emballer les produits pour le transport en prenant en compte leurs caractéristiques,

les normes d'étiquetage et les indications de disposition

- ▶ Organiser la zone d'expédition

Réaliser la gestion opérationnelle des stocks

- ▶ Vérifier la quantité et la qualité des produits entrant ou sortant du stock
- ▶ Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits
- ▶ Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies
- ▶ Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement
- ▶ Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements
- ▶ Protéger les produits en fonction de leur nature et de leur environnement

Mettre en œuvre les consignes en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement

- ▶ Anticiper les risques d'altération des produits par une manipulation adaptée
- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées (zone de stockage spécifique des produits phytosanitaires, port d'équipements de protection individuelle ...)
- ▶ Mettre en œuvre les procédures et consignes QHSE tout au long de son service
- ▶ Réaliser les opérations de nettoyage de l'outil, du matériel et des locaux
- ▶ Trier et évacuer les déchets conformément aux consignes en vigueur

Communiquer au sein de l'équipe et avec les clients ou fournisseurs

- ▶ Transmettre l'ensemble des informations nécessaires au bon déroulement des opérations logistiques
- ▶ Alerter en cas d'erreur ou de dysfonctionnement d'équipement
- ▶ Ecouter et prendre en compte les consignes délivrées par le responsable hiérarchique
- ▶ Accueillir les fournisseurs ou les clients et échanger sur les produits livrés

Compétences complémentaires :

Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau des équipements

- ▶ Réaliser les contrôles des équipements
- ▶ Identifier les dysfonctionnements des équipements et alerter
- ▶ Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau sur les équipements en

respectant les consignes de sécurité en vigueur dans l'entreprise

Réaliser les opérations de préparation et de conditionnement dans le respect des consignes

- ▶ Approvisionner l'équipement de conditionnement avec des produits en respectant les consignes
- ▶ Positionner les consommables et emballages sur les machines ou les aires de conditionnement en fonction du produit à préparer
- ▶ Contrôler la conformité des étapes réalisées
- ▶ Réaliser la manutention et le stockage des produits conditionnés

Comment devenir Agent(e) logistique ?

Le métier peut être accessible sans expérience préalable ou formation initiale spécifique.

Pour pouvoir exercer leur mission, les agent(e)s logistiques doivent posséder impérativement le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « Utilisation des produits phytopharmaceutiques dans la catégorie opérateur » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les agent(e)s logistiques peuvent évoluer vers différents métiers de la logistique, les agent(e)s logistiques expérimenté(e)s peuvent se voir confier l'animation d'une équipe et / ou la gestion de stocks informatisés.

Ils/elles peuvent également évoluer vers :

- les métiers de l'exploitation : agent(e) de silo, conducteur(trice) de silo
- les métiers de la production (agent(e) de production)
- le métier de chauffeur(euse) livreur(euse)
- les métiers du LISA : vendeur(euse) conseil LISA.

Responsable logistique

Famille de métiers : Logistique / Transport

Code ROME : N1303 - Intervention technique d'exploitation logistique

Définition

Assure l'animation et le pilotage des activités d'une équipe de logistique et de transport ou d'un site ainsi que la traçabilité des activités réalisées.

Assure la gestion des sous-traitants et/ou prestataires.

Exemples d'intitulés d'emplois : Chef(fe) d'équipe logistique, Animateur(trice) logistique, Responsable réception, Responsable expédition, ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Organisation, réalisation et suivi des opérations de logistique et de transport

- Réalisation des activités logistiques (réception, mise en stock, préparation des commandes, expédition, transport ...)
- Planification et réajustement des opérations logistiques
- Organisation des tournées et opérations de transports
- Suivi de la disponibilité et de l'état des matériels de manutention
- Suivi des activités et contrôle du respect du planning
- Contrôle du respect des cahiers des charges clients
- Contrôle du respect des règles de sécurité, hygiène, environnement, qualité
- Réalisation d'arbitrages en fonction des besoins

Management de l'équipe

- Diffusion des consignes pour la réalisation des opérations logistiques
- Organisation et répartition des activités entre les membres de l'équipe
- Suivi et réajustement des activités réalisées à chaque poste
- Accueil et formation des nouveaux membres de l'équipe
- Identification des besoins de formation des membres de l'équipe
- Transmission de savoir-faire aux membres de l'équipe
- Développement des compétences des collaborateurs
- Traitement des difficultés au sein de l'équipe (difficultés techniques, retards, conflits ...)

Gestion des sous-traitants et prestataires

- Suivi des contrats
- Suivi et contrôle des activités et du respect des engagements des sous-traitants ou prestataires
- Traitement des aléas

Suivi du respect des règles Qualité, hygiène, sécurité, environnement

- Contrôle du respect des consignes de qualité, hygiène, sécurité et environnement
- Supervision du nettoyage des zones de stockage
- Evacuation des déchets
- Actions correctives en cas d'écarts

Enregistrement et traçabilité des activités réalisées

- Renseignement des outils et logiciels de suivi de l'activité
- Transmission d'informations en cas d'anomalie ou d'incident

Gestion des stocks

- Recherche et vérification des informations sur le stock des produits et les mouvements de stocks
- Organisation et supervision des inventaires

Communication

- Echange d'informations avec les équipes et les différents services de l'entreprise
- Présentation du bilan d'activités à la direction

Compétences

Mettre en œuvre les techniques logistiques

- ▶ Contrôler la conformité des produits et des documents qui les accompagnent
- ▶ Réaliser des opérations de manutention, de déplacement et de rangement adaptées aux produits de l'entreprise
- ▶ Réaliser le comptage des produits et marchandises en respectant les procédures lors des opérations d'inventaire
- ▶ Identifier les procédures et consignes à mettre en œuvre en fonction de l'opération à réaliser
- ▶ Identifier les impacts de ses activités sur la chaîne logistique et les enjeux en termes de qualité de service client

Organiser le travail de l'équipe logistique

- ▶ Identifier les opérations de logistique et de transport (tournées) à effectuer et les délais à respecter à partir des informations communiquées par les différents services de l'entreprise
- ▶ Organiser et hiérarchiser les opérations à réaliser en fonction des contraintes de délais afin d'optimiser la gestion des stocks
- ▶ Répartir les activités à réaliser au sein de l'équipe en prenant appui sur les compétences de chacun
- ▶ Expliquer les opérations logistiques à réaliser
- ▶ Identifier et mettre en œuvre les réajustements nécessaires en fonction de l'état d'avancement des opérations logistiques
- ▶ Accompagner les membres de l'équipe dans leurs activités lors des prises de poste

- ▶ Réajuster les activités des membres de l'équipe rencontrant des difficultés

Manager l'équipe

- ▶ Accueillir les nouveaux membres de l'équipe
- ▶ Expliquer la nature des activités à réaliser
- ▶ Fixer des objectifs clairs et mesurables
- ▶ Transmettre des consignes
- ▶ Identifier les activités réalisées de manière incorrecte
- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe
- ▶ Déterminer des objectifs collectifs et individuels
- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation
- ▶ Transmettre ses savoir-faire aux membres de l'équipe
- ▶ Repérer les compétences nécessaires en cas de recrutement et/ou mobilité
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe
- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe

Gérer les stocks

- ▶ Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock et des produits entrant ou sortant du stock
- ▶ Affecter les produits aux emplacements prévus
- ▶ Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements
- ▶ Protéger les produits en stock en fonction de leurs caractéristiques et de leur environnement

Gérer les activités des sous-traitants et prestataires

- ▶ Identifier les caractéristiques des contrats et assurer leur suivi
- ▶ Organiser les activités des sous-traitants et/ou prestataires
- ▶ Contrôler le respect des engagements pris par les sous-traitants ou prestataires et identifier les non-conformités
- ▶ Traiter les aléas

Transmettre les informations et assurer la traçabilité des activités de l'équipe logistique

- ▶ Rendre compte de son activité par écrit et par oral
- ▶ Transcrire les informations nécessaires à la traçabilité des interventions de l'équipe logistique
- ▶ Utiliser les outils de traitement de l'information en vigueur au sein de l'entreprise
- ▶ Communiquer avec les différents interlocuteurs (équipe, hiérarchie, autres équipes, autres services de l'entreprise, clients internes, externes, responsable achats ...)
- ▶ Rechercher et saisir des données dans un système informatisé

Contrôler la mise en œuvre des procédures administratives et de Qualité, Hygiène, Sécurité et d'Environnement

- ▶ Évaluer le respect des délais et des consignes en matière de qualité

- ▶ Identifier les risques liés aux matières utilisées et à l'environnement de travail et prendre les mesures appropriées (zone de stockage spécifique des produits phytosanitaires, zone de stockage selon le classement ICPE, port d'équipements de protection individuelle ...)
- ▶ Vérifier la conformité des opérations l'étiquetage des produits et de traçabilité des activités et des produits
- ▶ Contrôler la mise en œuvre des règles et consignes QHSE tout au long des opérations logistiques
- ▶ Identifier les écarts et mettre en œuvre les mesures correctives adaptées

Organiser et réaliser l'entretien et la maintenance des locaux et équipements

- ▶ Repérer tout dysfonctionnement sur un équipement et prendre les mesures adaptées
- ▶ Organiser des opérations d'entretien et de maintenance préventive et curative de premier niveau sur les équipements et les locaux
- ▶ Organiser les opérations d'entretien et de maintenance réglementaires en lien avec les services compétents
- ▶ Proposer des améliorations des équipements et locaux à sa hiérarchie

Comment devenir Responsable logistique ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une expérience d'agent(e) logistique ou après une certification de niveau III minimum dans le domaine du transport ou de la logistique. Une expérience acquise au sein de l'entreprise est généralement requise.

Pour pouvoir exercer leur mission, les responsables logistiques doivent posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « Utilisation des produits phytopharmaceutiques dans la catégorie décideur » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

Un ou plusieurs CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) peuvent être requis en fonction des matériels de levage et manutention à utiliser.

Quelles évolutions possibles ?

Les responsables logistiques expérimenté(e)s peuvent évoluer vers des activités de gestion de dépôts ou plateformes de taille plus importante ou vers les métiers de directeur(trice) logistique.

**Fiche métiers de la famille « Qualité Hygiène Sécurité
Environnement »**

Responsable QHSE

Famille de métiers : Qualité Hygiène Sécurité Environnement

Code ROME : H1302 – Management et ingénierie Hygiène Sécurité Environnement - HSE

Définition

Définit, pilote et contrôle la mise en œuvre des démarches Qualité, Sécurité, Environnement et Développement durable de l'entreprise et des plans d'action de l'entreprise ou du site en matière d'hygiène, de qualité de sécurité et d'environnement. Met en œuvre le système de management de la qualité (gestion documentaire, suivi des fiches de progrès, audit interne, ...).

Exemples d'intitulés d'emplois : Responsable du service Qualité, Directeur(trice) qualité ...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Structuration de la politique QHSE et de ses outils

- Définition des axes de la politique QHSE de l'entreprise
- Rédaction de plans d'actions QHSE
- Rédaction des outils opérationnels de mise en œuvre de la démarche QHSE : système de traçabilité, guides pratiques, fiches de recueil d'informations, grilles d'audit, ...
- Conduite de démarches de certification qualité
- Gestion et archivage de la documentation QHSE

Contrôle de la mise en œuvre de la politique QHSE

- Organisation et réalisation d'audits internes, de contrôles et de tests
- Supervision de la réalisation des audits externes

Communication interne et externe

- Echange d'informations au sein de l'entreprise sur la mise en œuvre de la politique QHSE
- Communication avec les tiers et les partenaires de la démarche QHSE (organismes de contrôle, autorités, organisations professionnelles, ...)

Veille réglementaire

- Recueil et traitement de l'information sur l'évolution des réglementations et des normes en matière de qualité, hygiène, sécurité, environnement et de conditions de travail.

Autres activités possibles :

Formation du personnel concernant l'application des règles QHSE dans l'entreprise

- Planification des actions de formation
- Réalisation de supports pédagogiques
- Animation des actions de formation

Management d'équipe

- Organisation des activités de l'équipe
- Evaluation des besoins de formation des personnels
- Animation de l'équipe
- Développement des compétences des collaborateurs
- Traitement des difficultés au sein de l'équipe

Compétences

Définir les objectifs de la politique QHSE de l'entreprise

- ▶ Analyser le contexte législatif et réglementaire et les normes en vigueur en matière de qualité, hygiène, sécurité, sécurité alimentaire et environnement
- ▶ Identifier les principaux axes de la politique QHSE de l'entreprise
- ▶ Définir des objectifs opérationnels en matière de qualité, hygiène, sécurité, sécurité alimentaire, environnement et les décliner en fonction des besoins des différents services de l'entreprise

Elaborer un plan d'actions et des outils opérationnels en matière de management de la qualité

- ▶ Définir et élaborer un plan d'actions en matière de QHSE en fonction des priorités de l'entreprise
- ▶ Concevoir des procédures en matière de QHSE tenant compte de la réglementation et des normes en vigueur
- ▶ Concevoir les documents nécessaires à la mise en œuvre des démarches QHSE
- ▶ Organiser au sein de l'entreprise le circuit documentaire et l'archivage liés à la mise en œuvre de la démarche QHSE
- ▶ Evaluer la conformité des documents QHSE à la réglementation et aux normes en vigueur et mettre en œuvre les actions correctives

Evaluer la mise en œuvre des procédures QHSE

- ▶ Organiser et mettre en œuvre des essais, vérifications, contrôles, tests, enquêtes et audits dans les domaines de la qualité, de l'hygiène, de la sécurité, de la sécurité alimentaire et de l'environnement
- ▶ Identifier et analyser les non-conformités et alerter les responsables des équipes concernés
- ▶ Elaborer et rédiger des rapports, des notes de synthèse, des préconisations
- ▶ Identifier les axes d'amélioration

Communiquer au sein de l'entreprise et avec les partenaires de la démarche QHSE

- ▶ Mobiliser les équipes autour des enjeux liés à la démarche QHSE en mettant en évidence les risques associés
- ▶ Transmettre au chef d'entreprise des informations lui permettant d'effectuer des choix en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité, de sécurité alimentaire et d'environnement
- ▶ Communiquer au sein des équipes sur la mise en œuvre de la démarche QHSE
- ▶ Identifier les partenaires et acteurs à solliciter dans le cadre des démarches QHSE
- ▶ Transmettre aux partenaires concernés les informations permettant de faciliter le suivi des démarches mises en œuvre au sein de l'entreprise
- ▶ Communiquer avec les autorités compétentes et organismes de contrôle
- ▶ Elaborer, présenter et transmettre les documents appropriés aux autorités et organismes de contrôle

Compétences complémentaires :

Former les équipes de l'entreprise à la démarche QHSE

- ▶ Concevoir des actions de formation et des outils pédagogiques adaptés aux besoins des salariés de l'entreprise
- ▶ Expliciter la nature des opérations à réaliser aux différentes phases des actions QHSE
- ▶ Transmettre un savoir-faire, une méthode de travail, en en décomposant les différentes étapes

Manager une équipe

- ▶ Mobiliser son équipe autour des objectifs à atteindre
- ▶ Organiser l'activité de l'équipe en fonction des ressources et des compétences disponibles
- ▶ Déterminer des objectifs collectifs et individuels
- ▶ Identifier des objectifs de progression et des besoins en formation

- ▶ Transmettre ses savoir-faire aux membres de l'équipe
- ▶ Repérer les compétences nécessaires en cas de recrutement et/ou mobilité
- ▶ Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe
- ▶ Traiter les difficultés et les situations conflictuelles au sein de l'équipe

Comment devenir Responsable QHSE ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une première expérience dans le domaine de la qualité au sein d'une entreprise du secteur et une formation dans le domaine. Il est également accessible aux titulaires d'un diplôme dans le domaine ayant une première expérience professionnelle, acquise de préférence dans le domaine de l'agro-alimentaire.

Quelles évolutions possibles ?

Les responsables QHSE expérimenté(e)s peuvent évoluer vers les métiers de la direction générale : directeur(trice) général(e) ou directeur(trice) de site.