D1116
NÉGOCIANT / NÉGOCIANTE EN BÉTAIL

Autres emplois décrits

- Chevillard / Chevillarde
- Maquignon / Maquignonne
- Marchand / Marchande de bestiaux
- Marchand de chevaux / Marchande de chevaux

Définition

Le négociant en bétail est un acteur dans le commerce des animaux d'élevage.

- Négocie l'achat et la vente de bétail
- Assure le transport et le bien-être des animaux durant les déplacements
- Contrôle la qualité et la conformité des animaux achetés et vendus
- Développe et entretient un réseau de clients et de fournisseurs
- Suit les tendances du marché et ajuste les stratégies de vente en conséquence
- Respecte les réglementations en vigueur concernant le commerce des animaux

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un CAP en élevage bovin, un Bac Professionnel en conduite et gestion de l'entreprise agricole (option polyculture - élevage) ou un BTS en productions animales.

Certifications et diplômes :

- BPA option travaux de la production animale spécialité polyculture et élevage
- BPA option travaux de la production animale spécialité élevage de ruminants
- Bac pro conduite et gestion de l'entreprise agricole
- BTSA métiers de l'élevage : développement, production, conseil
- BTSA productions animales

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Construire et maintenir des relations avec les éleveurs, les abattoirs, les exportateurs, etc
- Renseigner le client sur les races et le mode de vie des animaux

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Organiser le transport des animaux pour la vente ou le transfert
- Assurer la sécurité et le bien-être des animaux lors du transport
- Organiser le transport des animaux depuis le lieu d'élevage jusqu'au lieu de vente ou d'abattage
- Evaluer un risque sanitaire et mettre en place des mesures d'urgence (vaccination, fermeture d'établissement, abattage d'animaux, ...)
- Connaître les techniques d'embarquement et de transport des animaux en respectant leur bien-être

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Connaître les réglementations sanitaires et vétérinaires en vigueur

Management, Social, Soin

- Promouvoir le bien-être animal lors des transactions
- Connaître les besoins alimentaires et de soins des animaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Connaître le marché du bétail, les différentes races d'animaux, leurs caractéristiques, leurs besoins et leurs valeurs marchandes
- Gérer les documents réglementaires nécessaires (certificats de santé, documents de traçabilité)

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Négocier les prix d'achat et de vente des bestiaux
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Analyser les tendances du marché des bestiaux

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Organiser une livraison
- Maîtriser les critères de qualité des animaux (poids, âge, état de santé, etc)

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier les prix avec des éleveurs, des acheteurs ou des transformateurs
- Gérer des réclamations et litiges
- Gérer les documents administratifs et financiers liés aux transactions (contrats, factures, etc)
- Tenir les registres des transactions commerciales

Management, Social, Soin

- Manipuler les animaux dans le respect des règles EHS et de la réglementation animale
- Assurer des visites régulières chez les producteurs pour vérifier l'état des cheptels

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Connaître les différentes races de bétail (bovins, ovins, caprins, etc)

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Evaluation des risques sanitaires

Normes et procédés

- Analyse de la demande du marché
- Modalités de transport d'animaux
- Techniques de marketing direct
- Connaissance des réglementations locales

Techniques professionnelles

- Techniques de communication et de négociation

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En extérieur
- Station debout prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Lieux et déplacements

- Zone départementale
- Zone régionale

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Types de structures

- Exploitation agricole

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail