

Commerçant en animaux vivants

Descriptif

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

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

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

Le +

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

C'est aussi un formidable métier de contact.

Qualifications

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

Lieu de travail

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



Commerçant en animaux vivants

Activités

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

Compétences

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

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

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

Qualités requises

Bon relationnel, dynamisme, ténacité.

