

Technicien conseil-vente en animalerie

Ce diplôme forme des élèves capables d'identifier les différentes espèces d'animaux, de connaître leurs spécificités (origine, fonctionnement, mode de production et d'élevage, etc.). Les titulaires du bac pro surveillent l'état de santé des animaux dès leur réception en magasin, détectent des anomalies, prodiguent des soins courants et préventifs, mettent en œuvre des procédures d'acclimatation, de quarantaine ou d'isolement. Ils-elles assurent l'aménagement du rayon et son entretien.

Ces vendeurs-euses spécialisés-es connaissent les équipements, les produits (alimentation, soin, hygiène) et les accessoires (litière, jouets, cages, aquariums, etc.) proposés en magasin. Ils-elles conseillent et informent la clientèle sur les exigences et les caractéristiques propres à chaque espèce, notamment non domestique (reptile, insecte). Ces professionnels-les prennent en charge l'approvisionnement, l'organisation des transports et la conformité des livraisons, gèrent les stocks, les produits et les emplacements. Ils-elles traitent les documents administratifs (registres, autorisations, etc.) liés à la possession, l'entretien et la vente d'animaux. Ils-elles participent à la définition des objectifs commerciaux et en contrôlent la réalisation.

Débouchés

Les titulaires de ce bac pro exercent principalement dans les magasins spécialisés (jardineries, animalerie) ou dans les grandes et moyennes surfaces équipées d'un rayon animalerie. Enfin, avec de l'expérience, ils-elles peuvent envisager un poste de responsable ou de chef-fe de rayon.

A noter : des certificats de capacité professionnelle sont requis pour l'entretien d'animaux non domestiques et pour l'exercice de certaines activités liées aux animaux de compagnie.

Métiers accessibles :

- vendeur-euse en animalerie
- adjoint-e au chef ou à la cheffe de rayon animalerie

Accès à la formation

En 3 ans. Admission de droit en 2^{de} pro : après la classe de 3^e

En 2 ans. Admission conditionnelle en 1^{er} pro : après un BPA Travaux de l'élevage canin et félin ; CAP Employé de vente spécialisé.

Qualités appréciées : sens commercial, goût du contact humain, sens des responsabilités, sens de l'observation, intérêt pour les animaux.

Statistiques

En 2014, dans l'académie d'Amiens : 22 élèves présentés, 14 admis.

Programme

Disciplines et activités	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements généraux	
Module 1 Français, Documentation Histoire-géographie, Education socioculturelle	2h 30mn 1h30 1h30
Module 2 : Langue vivante	1h45
Module 3 Education physique et sportive	2h
Module 4 Mathématiques, Informatique, Biologie-écologie, Physique-chimie	2h 30mn 2h15 1h45
Enseignements professionnels liés à la spécialité	
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion commerciale	4h15
Sciences économiques, sociales et de gestion / gestion de l'entreprise et de l'environnement	1h15
Zootecnie / Animalerie	4h15
Sciences et techniques professionnelles	1h
Enseignements à l'initiative de l'établissement	2h
Activités pluridisciplinaires	2h
Total Horaires hebdomadaires	30h30

* Ces horaires, donnés à titre indicatif, peuvent varier d'un établissement et d'une année à l'autre.

Enseignements professionnels

- **Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement :** connaissances en biologie et écologie (appareils digestifs, respiratoires, reproducteur, organes des sens, régulation hormonale, immunité, etc.), physique et chimie (sécurité liées à l'utilisation des produits)

chimiques, régulation thermique, hygrométriques etc.) permettant la mise en œuvre des techniques animalières dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.

- **Mercatique** : le marché, la démarche mercatique de l'entreprise, les études de marché, les typologies de clientèle, contribution à la mise en œuvre de l'offre, etc.
- **L'entreprise dans son environnement** : stratégie d'entreprise, fonctionnement, droit social, communication.
- **Gestion commerciale d'un espace de vente** : gestion des approvisionnements du rayon, utilisation des outils de gestion, maîtrise des documents commerciaux, planification du travail en équipe, etc.
- **Techniques de vente** : négociation commerciale, suivi des ventes, animation du point de vente, optimisation du linéaire, gestion des stocks.
- **Techniques animalières** : approfondissement des connaissances relatives aux espèces animales et végétales commercialisées, approvisionnement, réception, entretien et suivi de rayon, connaissance et utilisation des équipements, matériels et produits (aliments, cages, aquariums, jouets, etc.).
- **Cadre réglementaire de la vente en animalerie.**
- **Le module d'adaptation professionnelle** permet aux élèves de s'adapter à des enjeux professionnels particuliers.
- **Les activités pluridisciplinaires** permettent d'aborder une problématique ou une thématique en mobilisant les acquis de différentes disciplines.

Stages

22 semaines de **périodes de formation en milieu professionnel** réparties comme suit :

- 4 à 8 semaines en Seconde Pro,
- 14 à 16 semaines en Première et Terminale dont 12 semaines prises sur la scolarité.

Une semaine supplémentaire est consacrée à un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Examen

Domaine professionnel :

- **Sciences appliquées et technologie, coeff. 2 :** conseiller le client sur les produits d'animalerie
- **Expérience en milieu professionnel, coeff. 3 :** (dont rapport de stage et soutenance devant un jury) situer l'entreprise dans son environnement, communication en situation professionnelle et organisation du travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- **Pratiques professionnelles, coeff. 5 :**
 - mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie
 - gérer un rayon de produits d'animalerie en respectant la réglementation et la sécurité
 - mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus
 - s'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Bac pro Technicien conseil-vente en animalerie

Reproduction même partielle interdite sans autorisation et indication de la source.

Domaine général :

- Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde, coeff. 4
- Langue et culture étrangères, coeff. 1
- Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi, coeff. 1
- Culture scientifique et technologique, coeff. 4

Epreuve facultative (seuls comptent les points au dessus de 10)

Remarque : en fin de 1^{ère} Professionnelle, les élèves de ce bac pro se présentent aux épreuves du BEPA Conseil-vente (facultatif pour les apprentis-es). Les lycéens-nes et apprentis-es continueront leur parcours de bac pro, quel que soit le résultat obtenu à cette certification intermédiaire.

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable.

Par exemple :

- **Brevet de Technicien Supérieur**
 - Technico-commercial, champ professionnel : animaux d'élevage et de compagnie (BTSA)
 - Management des unités commerciales
 - Négociation et relation client

Où se former en Picardie ?

- **En lycée public :**

- LPA d'Aumont, Coucy-la- Ville (02). L'établissement axe une partie de la formation sur le secrétariat vétérinaire.

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens
- www.monstageenligne.fr
- <http://agriculture.gouv.fr/Enseignementagricole/>

Consultez les documents* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3^e », « Après le bac pro »
- Parcours « Les métiers auprès des animaux » ; « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente »
- Diplômes « Du CAP au BTS-DUT » ; « Les bacs pro » ; « Les BTSA-BTS »
- Fiches métiers

* les documents régionaux sont en ligne sur www.onisep.fr/amiens.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un-e conseiller-ère d'orientation-psychologue.

Mars 2015