

REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

| REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i> | REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i> | REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i> | |
|--|--|---|--|
| | | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITÈRES D'ÉVALUATION |
| BLOC 1 : Valoriser un lot de bois sur pied et abattu | | | |
| <p>1 - Réaliser une estimation marchande de bois sur pied :</p> <p>Estimer un volume de bois sur pied.</p> <p>Estimer un volume de bois par qualité.</p> <p>Déterminer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Identifier les défauts de bois sur pied, y compris les facteurs stationnels, selon les essences forestières, pour évaluer ses caractéristiques mécaniques et esthétiques et leurs incidences sur la transformation ultérieure. Mesurer et estimer des hauteurs de bois sur pied commercialisable, par classes de qualité, pour déterminer les volumes et la composition de lots de bois correspondants. | <p>Mise en situation professionnelle individuelle en forêt</p> <p>On demande au candidat de réaliser une estimation d'un lot de bois sur pied, en forêt, sur une parcelle préalablement identifiée.</p> <p>Le candidat doit estimer les arbres qui sont marqués dans un bois sélectionné pour l'évaluation, il dispose d'une fiche avec le nombre de tiges par essence, afin de pouvoir s'assurer qu'il a bien pris en compte la totalité des arbres.</p> <p>Il fait une estimation du volume par catégorie, avec pour seul matériel un ruban de mesure et donne un prix.</p> <p>Le candidat remet le détail de son estimation à un évaluateur et justifie son estimation.</p> | <p>La description des critères de reconnaissance (botanique) a permis d'identifier les essences forestières,</p> <p>La mobilisation des connaissances concernant les défauts du bois est adaptée : elle est utilisée à bon escient pour estimer les incidences de ces défauts sur la transformation ultérieure du bois,</p> <p>Les mesures ont permis de déterminer un volume conforme aux attendus,</p> <p>Le choix du tarif de cubage est adapté au peuplement,</p> <p>Le candidat estime et justifie sa marge d'erreur,</p> <p>Il tient compte de l'état du marché du bois au moment de l'évaluation.</p> |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> Estimer la valeur marchande d'un lot de bois sur pied, en fonction de sa qualité et des prix de marché, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, de l'acheter. | | |
| <p>2 - Classer et valoriser un lot de bois abattu</p> <p>Déterminer un volume de bois abattu.</p> <p>Lotir un volume de bois abattu par qualité, selon la norme de classement de cubage des bois ronds.</p> <p>Estimer la valeur de lots de bois abattu, par qualité de bois</p> | <ul style="list-style-type: none"> Estimer avec précision un volume de bois abattu, et sa répartition par classe de qualité, en application de la norme de cubage des bois ronds, afin de le mettre en vente ou à l'inverse, d'en proposer une offre d'achat. | <p><u>Mise en situation professionnelle individuelle</u></p> <p>On demande au candidat de classer un volume réel de bois abattu, in situ, et de réaliser le lotissement en vue d'une vente ou d'un achat.</p> | <p>La prise de mesures a permis de déterminer un volume de bois avec précision</p> <p>Les grumes sont catégorisées dans le respect de la norme "NF B53-020 Bois - Cubage des bois ronds et assimilés", fixant les règles de cubage des bois ronds et assimilés et répondant aux principes définis dans la norme NF EN 1309-2.</p> <p>La reconnaissance des défauts ainsi que le respect de l'application de la norme a permis de classer les bois.</p> <p>Le lotissement du bois est adapté aux produits de la première transformation du bois.</p> |
| <p>BLOC 2 : Organiser un chantier de mobilisation de bois</p> | | | |
| <p>1 - Organiser un chantier de mobilisation de bois commercialisable</p> | <ul style="list-style-type: none"> Choisir le système d'exploitation (manuel, mécanisé, types d'engins, ...) adapté aux spécificités d'un chantier d'exploitation de bois, de façon à le réaliser dans les meilleures conditions. | <p><u>Mise en situation professionnelle</u></p> <p>Le candidat est mis en situation d'observation critique d'un chantier réel à venir ou en cours.</p> | <p>Le choix du système d'exploitation est adapté aux spécificités techniques du chantier.</p> <p>Les rendements journaliers sont bien évalués et permettent de chiffrer le coût du chantier.</p> |

| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>Déterminer les caractéristiques d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable</p> <p>Planifier des chantiers de mobilisation de bois commercialisable</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Estimer les rendements journaliers des différents systèmes d'exploitation (en volume et en coût) en fonction des caractéristiques de la parcelle, pour planifier les différentes interventions et la durée d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable. • Planifier différents chantiers de mobilisation de bois sur une ou plusieurs années, selon la saisonnalité des interventions, en anticipant les impacts des différentes opérations sur l'environnement, et de façon à atteindre les objectifs fixés. | <p>On demande au candidat d'indiquer comment il ferait pour organiser ce chantier d'exploitation, le réceptionner après réalisation, puis de réfléchir à une planification de différents chantiers sur une année.</p> | <p>Les ordres à donner sont clairs et précis, ils permettent de bien cadrer le travail des intervenants.</p> <p>Le chantier est organisé de façon à limiter les impacts sur l'environnement.</p> <p>Le chantier est organisé dans le respect de la réglementation en vigueur.</p> <p>Les documents opérationnels (fiches chantiers, cartes...) sont rédigés de façon à permettre la bonne réalisation des chantiers.</p> <p>Le transport est réalisé de façon optimale, tout en respectant la réglementation en vigueur.</p> <p>Les chantiers sont planifiés de façon à respecter le calendrier et la saisonnalité des interventions.</p> |
| <p>2 - Contrôler la mise en œuvre et la qualité du service rendu d'un chantier de mobilisation de bois commercialisable</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Communiquer avec les différents intervenants d'un chantier de mobilisation de bois, et rédiger à leur intention les documents nécessaires à la bonne réalisation de leur intervention, pour leur préciser, verbalement et/ou par écrit, la demande. • Réceptionner un chantier d'exploitation de bois et en réaliser un état des lieux, de façon à déterminer les dommages causés ou non, et à formuler une demande de remise en état correspondante ou de dédommagement financier. | | |

BLOC 3 : Commercialiser des produits de la filière forêt-bois, transformés (première transformation) ou non

| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>1 - Organiser son activité commerciale de produits de la filière forêt-bois</p> <p>Définir et mettre en œuvre le développement commercial d'un secteur</p> <p>Prospecter des clients</p> | <ul style="list-style-type: none"> Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial, en déterminant des indicateurs adaptés, en ciblant et en préparant ses actions de prospection et ses entretiens clients, pour atteindre des objectifs clients visés. | <p><u>Mise en situation professionnelle</u></p> <p>Préalablement à l'épreuve, selon des données de départ qui lui sont imposées (type de produit(s), zone de chalandise, entreprise représentée, ... au sein de la filière forêt-bois), le candidat réalise l'analyse du secteur commercial réel correspondant (clientèle, concurrence, prix de marché, conjoncture, etc.).</p> <p>Le jour de l'épreuve, il reçoit un cas pratique correspondant à une demande client, en lien avec le secteur qu'il a analysé (par exemple merranderie, papèterie, usine de panneaux de particules, ...). On demande au candidat de conseiller le client en termes de qualité et de type de bois, d'estimer les coûts de matière première, de chiffrer le projet, ...</p> <p>Le candidat présente oralement à la fois l'analyse commerciale de son secteur et son projet d'offre commerciale.</p> | <p>L'analyse du secteur commercial de la filière forêt-bois est adaptée :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identification adéquate des grandes tendances en termes de croissance, d'intensité concurrentielle, et d'évolution des habitudes de consommation, Validation que le secteur est porteur (production et analyse d'indicateurs tels que l'évolution du nombre d'entreprises concurrentes dans le secteur, l'évolution de leur chiffre d'affaires, l'évolution de leur marge commerciale), Fiabilité et validité des sources d'information utilisées. <p>Les réponses sont adaptées à une relation commerciale professionnelle en lien avec le bois :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les réponses apportées tiennent compte du contexte et de la situation commerciale proposés, Elles sont réalistes et opérationnelles, La démarche commerciale est structurée, L'argumentaire est adapté à la problématique et aux objections des clients, les réponses sont pertinentes et argumentées (par exemple en termes d'informations sur le bilan carbone et sur la certification du bois, ...) |
| <p>Définir et mettre en œuvre le développement commercial d'un secteur</p> | <ul style="list-style-type: none"> Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente au moyen d'un argumentaire structuré, afin de démontrer l'adéquation entre les besoins et l'offre, et de mener à bien une négociation commerciale. | | |
| <p>Prospecter des clients</p> | <ul style="list-style-type: none"> Répondre à des appels d'offres, en analysant les caractéristiques d'une demande et en apportant un conseil approprié sur les techniques et les produits issus de la première transformation du bois, afin d'obtenir de nouveaux marchés. | | |
| <p>2 – Suivre son activité commerciale de produits issus de la première transformation du bois</p> | <ul style="list-style-type: none"> Suivre ses appels et ses visites clientèle, ainsi que ses devis et propositions, pour optimiser les résultats commerciaux obtenus. | | |

| | | | |
|--|---|--|---|
| <p>Fidéliser des clients</p> <p>Développer une relation client adaptée</p> | <ul style="list-style-type: none"> Traiter une réclamation client à la fois d'un point de vue commercial et d'un point de vue de l'amélioration continue de la qualité de service, afin de maintenir la relation client. | | <ul style="list-style-type: none"> Les connaissances techniques et commerciales sont maîtrisées et correctement mobilisées. Le comportement verbal et non verbal est adapté, Les calculs mathématiques (de coûts de revient, marges commerciales, etc.) sont corrects. |
| <p>BLOC 4 : Organiser une chaîne logistique de produits de la filière forêt-bois, issus de la première transformation du bois</p> | | | |
| <p>1 - Valoriser des lots de bois issus de la première transformation</p> | <ul style="list-style-type: none"> Cuber et classer les différents débits issus de la première transformation du bois, en application de la norme de cubage des bois ronds, de façon à estimer un volume de produits finis, un volume de produits connexes à transporter et/ou à commercialiser. | <p><u>Mise en situation professionnelle</u></p> <p>Cas pratique écrit portant sur la première transformation du bois et les différents débits, dans le cas d'un approvisionnement direct auprès de petits producteurs français.</p> <p>On demande au candidat de répondre à des questions techniques précises et d'estimer la qualité et les volumes de bois transformé qui vont être obtenus après transformation d'un lot de bois abattu.</p> | <p>Les connaissances relatives à chaque étape du procédé de première transformation et aux usages des différents débits obtenus sont validées.</p> <p>Les caractéristiques mécaniques et esthétiques du matériau bois sont connues et intégrées à bon escient dans l'identification des différentes utilisations ultérieures possibles.</p> <p>La production issue de la première transformation du bois est calculée de façon à déterminer un volume de produits finis, un volume de produits connexes ainsi qu'un rendement matière corrects.</p> |
| <p>2 - Organiser des approvisionnements en bois transformé (première transformation) ou non</p> <p>Trouver les marchandises correspondant aux besoins de ses clients internes ou externes</p> | <ul style="list-style-type: none"> Réaliser des achats de lots de bois abattu, essentiellement en France, afin de répondre à des besoins d'approvisionnement et de faire respecter les coûts, services et délais pour ses clients internes ou externes. | <p><u>Mise en situation professionnelle</u></p> <p>Cas pratique écrit portant sur une demande client (scierie, industrie de déroulage, de tranchage, merranderie, papèterie, usine de panneaux de particules...) de bois, en vue de sa première transformation.</p> | <p>Le candidat décrit une phase de préparation d'achats adaptée : étude de la qualité voulue, de la quantité souhaitée, du coût et des délais attendus.</p> <p>Ces éléments sont conformes aux normes de marché et aux exigences du cas pratique proposé.</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>Négocier les conditions d'achat</p> <p>Réaliser des achats de bois commercialisable</p> | <ul style="list-style-type: none"> Analyser en détail les besoins de clients de la filière forêt-bois, afin de finaliser une commande précise de bois transformé ou non, et de rédiger un contrat approprié. | <p>On demande au candidat de déterminer son plan d'actions complet et de déterminer les conditions principales du contrat commercial d'achat auprès d'un fournisseur étranger (européen) qu'il aura sélectionné.</p> | <p>Les informations données par le client sont traduites en besoins techniques précis, permettant la réalisation effective d'une commande auprès de fournisseurs.</p> <p>Pour cela, le candidat fait le lien entre sa connaissance des produits et l'utilisation souhaitée par le client final.</p> <p>Il tient compte des modes et tendances concernant l'utilisation finale des matériaux, dans ses préconisations.</p> |
| | <ul style="list-style-type: none"> Démarcher des producteurs de bois et/ou des vendeurs/grossistes dans des pays producteurs, afin de négocier avec eux les marchandises souhaités en termes de rapport qualité/prix, dimensions et autres caractéristiques, en français ou en anglais. | <p><u>Evaluation écrite et orale individuelle :</u> Mises en situations de compréhension et de production écrites et orales, relatives à l'utilisation de l'anglais en situation professionnelle de gestion logistique et commerciale de bois.</p> | <p>Le candidat démontre une culture adéquate du marché du bois : lieux de production selon les types de bois bruts : tarifs, délais, ... : ses réponses sont directement opérationnelles.</p> <p><u>Concernant l'anglais, le niveau minimum attendu est équivalent au niveau A2, selon l'échelle européenne (CECRL) :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le vocabulaire anglais technique forestier/bois est connu et employé à bon escient, - Le candidat démontre sa compréhension orale d'un dialogue court, clair et lent, en restituant fidèlement par écrit les principales informations entendues et en évitant les erreurs d'interprétation, - Il démontre sa compréhension de textes courts, simples, concrets et courants, en restituant fidèlement par écrit les principales informations et en évitant les erreurs d'interprétation, - Il rédige des phrases simples, sur des thématiques liées à la logistique/ au commerce du bois, en utilisant au minimum des mots de liaison simples comme « and », « or », « but », |

| | | | |
|--|---|--|---|
| | | | <p>- Il énonce des phrases simples, compréhensibles, en utilisant au minimum des mots de liaison simples comme « and », « or », « but ». Il n'est pas tenu compte de l'accent, sauf s'il entraîne un faux-sens.</p> |
| <p>3 - Organiser le transport, la livraison et l'entreposage de bois</p> <p>Organiser des opérations de transports de bois en France</p> <p>Organiser l'entreposage de bois</p> | <ul style="list-style-type: none"> Organiser des opérations de transport de bois abattu ou transformé, selon les caractéristiques de celui-ci, et dans le respect de la réglementation liée au transport de bois, afin de répondre aux besoins de circulation des marchandises concernées. Organiser la manutention du déchargement et le contrôle des produits transportés, pour s'assurer de leur conformité (qualité, quantité, essences, traitements, ...) et prévenir tout litige en la matière. | <p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Cas pratique écrit portant sur la commande d'une entreprise cliente à partir de laquelle on demande au candidat d'organiser l'acheminement de bois transformé et de calculer le coût global du transport.</p> | <p>Le choix des moyens de transport et des incoterms est adapté aux spécificités de la commande et des produits, dans le respect de la réglementation en vigueur.</p> <p>La conjoncture du marché est prise en compte : les solutions préconisées sont adaptées aux aléas du moment (répercussions de la crise pandémique sur le transport par exemple).</p> <p>Le candidat liste l'ensemble des caractéristiques du bois qu'il doit contrôler lors du déchargement d'une livraison (par exemple, respect de la norme NIMP15 sur les mesures phytosanitaires, etc.).</p> <p>La méthodologie de contrôle est adaptée et les contrôles exhaustifs, selon les cas concernés.</p> <p>Les mesures prises en cas de non-conformité sont explicitées, adaptées et opérationnelles.</p> |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">Organiser des opérations d'entreposage de bois transformé ou non, en prenant en compte les classes d'emploi de l'utilisation des bois pour adapter le type de stockage et en tenant compte des besoins en stocks tampons, afin d'adapter les stocks aux besoins. | <p><u>Mise en situation professionnelle</u> Cas pratique écrit portant sur la gestion d'une livraison puis d'un stock de bois (par exemple, stock de grumes d'une scierie), selon les caractéristiques, le contexte et les besoins d'une entreprise de la filière forêt bois.</p> | <p>Le candidat tient compte des classes d'emploi de l'utilisation des bois pour adapter les conditions de stockage (intérieur/extérieur, milieu humide/sec, mesures liées aux attaques extérieures de la matière, etc.)</p> <p>La méthode d'évaluation des stocks (FIFO, LIFO ou autre) choisie par le candidat est adaptée au contexte, les choix réalisés sont argumentés en fonction des besoins (séchage du bois, valeur, etc.).</p> <p>Les calculs réalisés sont corrects.</p> |
|--|--|--|---|