

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 363**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible (L'accès à cette certification n'est plus possible, la certification n'existe plus)*

BTSA : Brevet de technicien supérieur agricole option Technico-commercial, spécialité Boissons, vins et spiritueux

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'agriculture Modalités d'élaboration de références : Commission professionnelle consultative (CPC) du MAAPAR	Directeur régional de l'agriculture et de la forêt

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1967)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

221 Agro-alimentaire, alimentation, cuisine

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

\* Activités visées :

Remarque : les fonctions et activités du technico-commercial décrites ci-après sont identiques pour toutes les spécialités, mais ne s'exercent pas dans les mêmes types d'entreprises et ne portent pas sur les mêmes produits selon la spécialité concernée.

\* Connaissance de l'entreprise, de ses produits et participation à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise :

- Il/elle connaît le mode d'organisation de l'entreprise ou du magasin.
- Il/elle participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

\* Organisation de l'activité commerciale et d'animation d'une équipe :

- Il/elle s'assure de la conformité du comportement de son équipe à la stratégie commerciale locale de l'entreprise (tenue, accueil du fournisseur ou du client, compétence dans l'activité de conseil...).
- Il/elle peut être amené(e) à participer à des recrutements.
- Il/elle définit les objectifs de formation de son équipe et peut être amené(e) à assurer la formation d'un nouveau membre de son équipe.
- Il/elle fixe les objectifs commerciaux des personnels sous sa responsabilité et répartit les tâches au sein de son équipe.
- Il/elle anime des réunions de coordination et informe son équipe de toute évolution liée à la commercialisation du produit ou service.
- Il/elle veille à la motivation, l'implication et la promotion de tous les membres de son équipe.
- Il/elle analyse les écarts entre les objectifs fixés et les performances de son équipe ; il/elle peut être amené(e) à proposer un plan d'action correctif ; il/elle informe sa hiérarchie des performances de son équipe.
- Il/elle favorise l'expression de suggestions et/ou de remarques susceptibles d'améliorer les performances économiques de son secteur de commercialisation.
- Il/elle peut être amené(e) à administrer le personnel de son équipe (bulletin de paye, congés, absences).
- Il/elle assiste aux stages qui lui sont proposés dans le plan de formation pour lui permettre de tenir à jour ses connaissances ou de les perfectionner.
- Il/elle participe aux réunions périodiques avec ses collègues et/ou d'autres services de l'entreprise et présente clairement les sujets qui relèvent de sa compétence.

\* Mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise :

- Il/elle réalise les objectifs commerciaux définis.
- Il/elle assure l'achat de produit(s) ou service(s) à destination d'une activité de production, de transformation, de distribution ou de conseil.
- Il/elle assure la vente de produits ou services à destination d'une activité de production, de transformation, de distribution ou de conseil.

\* Participation à la communication de l'entreprise :

- Il/elle participe à la communication interne de l'entreprise.
- Il/elle participe à la communication externe de l'entreprise.

\* Capacités communes à toutes les options : - Choisir et utiliser, dans une situation donnée, un modèle mathématique adapté au traitement de l'information présentée sous différents aspects.

- Utiliser des outils informatiques.
- Communiquer dans une langue étrangère, par oral et par écrit, dans sa vie professionnelle (anglais ou allemand ou italien ou espagnol).
- Mobiliser des capacités d'expression, de communication, de relation, d'initiative.

- Se repérer dans la réalité économique et sociale.

\* Capacités spécifiques à l'option :

- Prendre en compte les dimensions économiques et financières de l'entreprise nécessaires à l'exercice de l'activité commerciale.
- Situer son activité dans l'entreprise et son environnement.
- Intégrer son action dans une stratégie commerciale et participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale.
- Conduire une action de vente et d'achat et participer à l'animation d'une équipe commerciale.
- Maîtriser une langue étrangère afin de l'utiliser dans le cadre de sa profession et notamment de traiter avec des étrangers.

\* Capacités spécifiques à la spécialité :

- Présenter à l'aide de données scientifiques les phénomènes et les techniques intervenant lors de l'élaboration des boissons, vins et spiritueux et de leur conditionnement pour argumenter lors de l'achat et la vente.
- Expliquer et justifier les différentes techniques mises en œuvre pour obtenir un produit défini dans son cadre réglementaire et satisfaire un objectif qualitatif et une demande commerciale.
- Maîtriser des connaissances économiques et commerciales spécifiques au secteur technico-commercial des boissons, vins et spiritueux.
- Mettre en œuvre des pratiques et des comportements transférables dans des activités à caractère professionnel, conduites dans un cadre contractuel, avec des commanditaires extérieurs.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

\* Secteur d'activités : Entreprises de production ou de distribution (commerce de gros et de détail) du secteur des boissons, vins et spiritueux. Les différentes familles de produits concernées sont : les vins (rouges, blancs, rosés, mousseux, de liqueurs, aromatisés) ; les spiritueux (eaux de vie, liqueurs, crèmes alcoolisées, apéritifs à base d'alcool, apéritifs à base de vins, cocktails) ; les produits fermentés à base de céréales, de fruits et d'autres produits (bières, cidres, poirés, hydromel...) ; les jus de fruits et boissons rafraîchissantes sans alcool ; les eaux de source et minérales.

\* Types d'emplois accessibles : Le but de la fonction du BTSA TC en ' boissons, vins et spiritueux ' est d'effectuer, au sein de l'entreprise dans laquelle il exerce et sous la responsabilité de sa hiérarchie, des activités d'achat ou de vente, en utilisant avec efficacité l'association technologie-commerce en ' boissons, vins et spiritueux '.

Le BTSA TC en ' boissons, vins et spiritueux ' occupe des emplois qui selon le type d'entreprise, le secteur économique auquel elle appartient, son organisation et sa propre terminologie, peuvent être dénommés : responsable commercial, chef de rayon, responsable de magasin, inspecteur des ventes, inspecteur de région, chef de secteur, animateur de vente, technico-commercial spécialisé sur un ou plusieurs produits...

Le degré de responsabilité et d'autonomie de ces emplois de type technicien ou agent de maîtrise est toujours lié à la nature et à la taille de l'entreprise ou de l'organisme employeur ; il évolue en fonction de l'expérience acquise au cours de son déroulement de carrière.

Le titulaire de l'emploi est, en général, soit sous l'autorité d'un cadre ou directement du directeur du site ou du chef d'entreprise.

Il est en relation avec les fournisseurs et les clients, ses homologues chargés, selon l'organisation commerciale de la société, d'autres secteurs géographiques, d'autres rayons ou d'autres types de clientèles, les services de production, le service maintenance, le service ou la personne ayant en charge la qualité ainsi que les problèmes de réglementation et de normalisation liés à l'environnement français et européen, le service ou la personne ayant en charge les activités de recherche et développement, l'expédition et la logistique, les services administratifs, notamment celui du personnel, quand il est amené à diriger une petite unité.

Il peut être amené à animer une équipe en nombre et nature variable selon le secteur, la taille et/ou l'organisation du site.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

**D1503** : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

**D1406** : Management en force de vente

**D1407** : Relation technico-commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

\* Liste des épreuves terminales : N° 1 Expression française et culture socio-économique (épreuve commune à toutes les options du BTSA)

N° 2 Techniques et gestion commerciales (épreuve commune à toutes les spécialités de l'option)

N° 3 Epreuve professionnelle (partie A : dossier technico-commercial ; partie B : langue vivante appliquée aux activités professionnelles ; épreuve commune à toutes les spécialités de l'option)

A Traitement de données (épreuve commune à toutes les options du BTSA)

B Projet écrit d'un produit de communication (épreuve commune à toutes les options du BTSA)

C Langue vivante (anglais ou allemand ou espagnol ou italien ; épreuve commune à toutes les options du BTSA)

D Economie (épreuve commune à toutes les spécialités de l'option)

E Etude professionnelle interdisciplinaire (épreuve spécifique à la spécialité)

Epreuve optionnelle : langue vivante 2

### Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA  
CERTIFICATION

QUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury national, présidé par un ingénieur général du génie rural, des eaux et des forêts, est composé : - pour deux tiers au moins d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au BTSa, - pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités notoirement compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.
En contrat d'apprentissage	X	Idem.
Après un parcours de formation continue	X	Idem.
En contrat de professionnalisation	X	Idem.
Par candidature individuelle	X	Idem.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2003	X	Sa composition doit être conforme à la fois à la réglementation du BTSa et au décret d'application de la VAE (n° 2002-615 du 26 août 2002) : - deux-tiers d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au BTSa, - un tiers de représentants qualifiés des professions concernées, pour moitié employeurs et pour moitié salariés occupant un emploi visé par le diplôme.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Décret n° 89-201 du 4 avril 1989 modifié portant règlement général du brevet de technicien supérieur agricole (JO du 8 avril 1989)

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 juin 1997 portant création et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur agricole, option Technico-commercial (JO du 5 juillet 1997)

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret n° 2002-615 du 26 avril 2002 pris pour application de l'article 900-1 du code du travail et des articles L. 335-5 et L. 335.6 du code de l'éducation relatif à la validation des acquis de l'expérience pour la délivrance d'une certification professionnelle (JO du 28 avril 2002)

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Le devenir professionnel des anciens élèves de l'enseignement agricole  
<http://www.educagri.fr/systeme/devenirE/sommaire.htm>

##### Autres sources d'information :

Site Internet de la communauté éducative de l'enseignement agricole public français : [educagri.fr](http://www.educagri.fr)  
<http://www.educagri.fr>

##### Lieu(x) de certification :

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

##### Historique de la certification :