

Technico-commercial

RNCP36003 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTSA — Brevet de technicien supérieur agricole
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34581, 34582, 34525
Code(s) ROME	N1303, D1502, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2027

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

93 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 93 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGECE CHARLES PEGUY	42866739800013	Former et organiser l'évaluation
AGUF VIVARAIS FORMATION	38881118400026	Former et organiser l'évaluation
ASS AGRO-TECH	77622902300010	Former et organiser l'évaluation
ASS CTRE FORMAT TECH AGRICOLE PROMOTION	77770840500017	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMI GESTION LYC PRI POLY ROC FLEURI	78124168200017	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMILIALE DE GESTION DU L.T.P JEANNE D'ARC	77834093500015	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMILIALE GESTION LYCEE AGRIC PRIVEE	41292082900014	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMILIAL FORMAT PROFESS AGRIC MENAGE	32332636300021	Former et organiser l'évaluation
ASS GESTION LYCEE AGRIC PRIVE ST JOSEPH	77762041000012	Former et organiser l'évaluation
ASS GESTION LYCEE PRIVE ENSEIG AGRICOLE	78053714800014	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 93 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36003-technico-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de technico-commercial s'exerce sous forme de plusieurs types d'emplois selon qu'il s'agit de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer).

Le

technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière.

Parmi les prospectives repérées dans les différentes filières, figurent :

- la prégnance des enjeux de durabilité,
- la recherche de nouveaux rapports à la nature,
- des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population.
- le mouvement de numérisation des sociétés
- la vente à distance

qui,

quel que soit le secteur se développe.

Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options :

- L'option « Produits de la filière forêt bois » :

Il s'agit des exploitants forestiers et des coopératives forestières. On peut ajouter les entreprises de négoce bois matériaux, les sociétés import-export, les centrales d'achat, les groupements forestiers, les constructeurs de maisons en bois, les charpentiers...

- L'option

« Vins, Bières et spiritueux »

Le titulaire exerce son activité chez un producteur, indépendant ou sous forme coopérative, (domaine viticole, cidricole, brasserie, distillerie...), chez un négociant, un courtier, en magasin spécialisé, en commerce de gros ou en grande surface.

- l'option « Jardinerie et animalerie »

Le commerce spécialisé est représenté par les jardineries, les animaleries, les grossistes, les grandes surfaces de bricolage, les libres-services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants.

- l'option « Biens et services pour l'agriculture »

Les entreprises productrices (semenciers, constructeurs de matériels d'élevage et d'équipements, fabricant d'engrais et d'amendements, nutrition animale, produits d'élevage, hors produits vétérinaires, démarchent les distributeurs (coopératives, négoce, concession) ou assurent des missions d'aide à la revente auprès de ce type de clients.

Les distributeurs (coopérative, négoce, concession), commercialisent soit dans le cadre de la vente terrain auprès des agriculteurs, soit sur dépôt, point de vente, LISA, concession pour la partie sédentaire. Les commerce de gros traditionnel et en centrales sont aussi des débouchés pour cette option.

- l'option « Alimentation et boissons »

Les produits de l'alimentation et des boissons sont commercialisés au sein de différentes formes de structures : cela va du commerce indépendant, de la vente en circuit court aux entreprises de grande surface.

ACTIVITÉS VISÉES

Les fonctions et activités présentées regroupent la diversité des emplois de techniciens commerciaux. Des différences existent, liées au secteur professionnel concerné mais aussi au positionnement de l'emploi par rapport aux clients, les amenant à travailler en Business to Business ou Business to Customer. Les activités visées par le brevet de technicien supérieur agricole technico-commercial sont :

- La prospection et le développement des activités commerciales
- La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB)
- Le management de la force de vente
- La gestion des activités commerciales
- La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- La gestion des relations clients et des informations commerciales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées dans le diplôme de brevet technicien supérieur agricole "technico-commercial" sont :

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- Management de la force de vente

Blocs de compétences

RNCP36003BC01 — S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

LISTE DE COMPÉTENCES

- C1. 1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
- C1.2 Se situer dans des questions sociétales
- C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC02 — Construire son projet personnel et professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
- C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
- C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
- C2.4 Conduire un projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC03 — Communiquer dans des situations et des contextes variés

LISTE DE COMPÉTENCES

- C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
- C3.2 Communiquer en langue étrangère
- C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC04 — Gérer un espace de vente physique ou virtuel

LISTE DE COMPÉTENCES

- C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- C4.2 Animer l'espace de vente
- C4.3 Fluidifier le parcours clients
- C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC05 — Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- C5.2 Organiser la relation digitale
- C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC06 — Manager une équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

C6.2 Optimiser l'activité de l'équipe

C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier

C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC07 — Développer une politique commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise

C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques

C7.3 Optimiser la relation fournisseurs

C7.4 Elaborer un plan de prospection clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC08 — Assurer la relation client ou fournisseur

LISTE DE COMPÉTENCES

C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale

C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale

C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerces alimentaires (biens alimentaires, vins et spiritueux), Commerces spécialisés (jardinerie, animalerie)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les principales appellations sont :

- Technico-commercial en agriculture sur des postes de commerciaux itinérants
- Responsable de rayon produit frais ou hors produits frais sur des postes de commerciaux sédentaires.
- Agent commercial
- Assistant commercial
- Assistant chef de produit

Des appellations spécifiques à certains secteurs sont également utilisées telles que :

- Attaché commercial en matériel agricole
- Courtier en vin,
- Responsable caveau
- Commis de coupe

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale, Non-durabilité de l'emploi

Salaire médian (mensuel)	2 053 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	75 381
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, présidé par un membre du conseil général

de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 410 €
Selon la branche	6 000 € – 8 420 €
Prise en charge	Branches concernées
8 410 €	Valeur par défaut · 190 branches

8 420 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des fleuristes, de la vente et des services des animaux familiers, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes
7 918 €	CPNE des Vins et Spiritueux, CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
8 400 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 250 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
8 118 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 000 €	CPNE chimie
7 900 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 300 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
6 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2027

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP15615

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

Où se former

Formations référencées	10
Organismes	7
Régions couvertes	5
Prix indicatif	922 € – 35 000 €
Durée	1400 – 1498 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	190
Organismes gestionnaires (CFA)	76
Organismes formateurs	94
Régions couvertes	12

Départements couverts	63
Organismes certifiés Qualiopi	94
Sessions	de 08/2025 à 08/2029

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).