

option Technico-commercial, spécialité Produits d'origine forestière

RNCP365 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTSA — Brevet de technicien supérieur agricole
Code(s) NSF	213
Code(s) ROME	D1503, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'agriculture

<http://www.agriculture.gouv.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- 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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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 (techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation).
 - 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 mercatique et participer à l'élaboration d'une stratégie mercatique.
 - 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 :
 - Connaître les produits commercialisés dans la filière.
 - Organiser l'approvisionnement des industries.
 - Situer la filière dans son contexte économique, en dégager les enjeux essentiels afin d'en tenir compte dans les choix commerciaux.
 - Mettre en œuvre des pratiques et des comportements transférables dans des activités à caractère professionnel, conduites dans un cadre contractuel, avec des commanditaires extérieurs.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteur d'activités : Entreprises de production ou de distribution (commerce de gros et de détail) de produits d'origine forestière notamment pour l'approvisionnement des industries : bois d'œuvre, bois d'industrie, produits annexes (liège, champignons, résines et tanins, graines, feuillages...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Types d'emplois accessibles : Le but de la fonction du BTSA TC en produits d'origine forestière 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 produits d'origine forestière.

Le BTSA TC en produits d'origine forestière 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.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
A compléter (Reprise)

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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 788 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 357
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
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.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE
Idem.

COMPOSITION DU JURY — VAE

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.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/365/>