

Le métier de technico-commercial a pour finalité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise. Il agit dans un contexte à forte concurrence où la rentabilité rime avec durabilité.

Il 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.

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 ou avec des clients particuliers. Parmi ces différents emplois, on distingue :

- Le technico-commercial itinérant réalise de la vente et parfois aussi des achats de produits très techniques. Il prospecte, négocie l'achat et la revente de produits bruts ou manufacturés pour lesquels il possède une solide connaissance des produits. Il fournit aux décideurs des données fondamentales pour l'adaptation de leur stratégie.
- Le représentant commercial itinérant chez un producteur ou dans une entreprise de l'agroalimentaire qui vend auprès des enseignes de la grande distribution, de points de vente spécialisés, de cafés hôtels et restaurants Il prospecte, négocie, suit les ventes et apporte du conseil auprès des professionnels.
- Le responsable (manager) de rayon en magasin réalise des opérations dans les enseignes de la grande distribution. Il est également amené à négocier avec des fournisseurs. Il est un interlocuteur des centrales d'achat, voire des fournisseurs. Il met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise par l'organisation d'événementiels, la gestion des compétences et l'encadrement de l'équipe dont il a la charge avec qui il organise et gère le rayon.
- Le chef d'entreprise qui vend surtout en circuit court (micro entreprise de brasserie, maraicher qui transforme ses produits par exemple).

Il prend les décisions dans le respect des contraintes et des objectifs qui lui sont fixés et en prenant en compte les attentes des clients, les caractéristiques des marchés et de la concurrence. Il assure aux clients la conformité des solutions techniques proposées à la réglementation et aux normes en vigueur.

Dans sa relation avec les différents partenaires (fournisseurs, clients), il respecte les règles d'éthique des affaires.

Son autonomie est importante dans l'organisation de son travail et celui de son équipe. Il assure le suivi des objectifs et des résultats, gère son temps et son budget. Il remonte les informations commerciales et techniques pertinentes sur son marché auprès de sa hiérarchie.

Parler une langue étrangère est apprécié.

Le métier de technico-commercial en fonction des options :

Produits de la filière forêt bois.

Le titulaire de l'emploi prospecte les lots à la recherche de bois sur pied. Après avoir estimé la valeur marchande liée au volume, la qualité et l'utilisation, il négocie avec les propriétaires des parcelles.

Il organise le chantier d'abattage, négocie avec les sous-traitants et achemine le bois rond vers les accès routiers. Il réalise également les estimations des lots proposés par l'ONF lors des ventes publiques.

Dans les unités de premières transformations du bois, constituées essentiellement de scieries, il peut participer à la réception des bois et gérer les flux de matière première dans le processus de transformation en fonction des commandes.

A l'issue de la transformation, il assure la promotion des produits transformés et procède à la recherche des clients.

Pour l'activité en négoce bois matériaux, le technico-commercial accueille et conseille aussi bien le particulier que le professionnel sur les gammes de produits bois commercialisés par le point de vente.

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 ou en grande surface. Selon le poste occupé, il exerce en tant que technico-commercial ou manager d'un point de distribution.

Chez un producteur ou un négociant, le titulaire de l'emploi assure le démarchage des clients professionnels, notamment les cafés hôtels restaurants, les magasins spécialisés et la grande distribution. Il peut être amené à négocier en centrale d'achat et/ou effectuer des référencements avec l'appui de son responsable commercial.

D'une manière générale il doit convaincre en s'appuyant sur des notions techniques (typicité, intrants œnologiques utilisés, capacité du produit à vieillir, conditionnement), sur sa maîtrise des arguments commerciaux (arguments marketing, conditions commerciales, merchandising, coopération commerciale, engagements logistiques...) et sur sa connaissance des marchés. Il assure le suivi des ventes et la fidélisation de ses clients et fournisseurs.

Auprès des grandes surfaces et en lien avec le manager de rayon, il négocie l'implantation des produits proposés en rayon, la largeur de la gamme de produits, crée des animations. En tant que manager de rayon il réalise des événements promotionnels, manage une équipe de vendeurs et gère l'espace de vente. Il peut conseiller le consommateur.

Chez le caviste, indépendant ou franchisé, le titulaire de l'emploi conseille le client, procède à la vente. Il assure le sourcing, négocie avec les fournisseurs. Il gère les stocks, organise le point de vente en tenant compte du parcours client. Il assure également la promotion et les événementiels.

Univers jardins et animaux de compagnie

En magasin, le titulaire de l'emploi est un véritable « manager » de rayon (produits vivants, produits de jardin, produits manufacturés, produits d'aménagements, de décorations et loisirs). Il encadre une petite équipe (3 à 5 personnes) et met en place la stratégie commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne. Il gère le centre de profit, les approvisionnements et les stocks de produits vivants et inertes. Il organise les événementiels, la théâtralisation des podiums et des têtes de gondoles des rayons. Il maintient les produits exposés en état marchand. Il développe l'attractivité du point de vente sur sa zone de chalandise. Le commercial itinérant prospecte, négocie, conseille et gère un portefeuille de clients et suit l'après-vente.

Biens et services pour l'agriculture

Ils interviennent dans toutes les filières agricoles telles que les grandes cultures, la viticulture, l'arboriculture, le maraîchage, l'horticulture et les différents types d'élevages.

Les technico-commerciaux réalisent la promotion et la vente de produits et de service de l'agrofourmiture et assurent un appui technique auprès des agriculteurs.

Dans les négoce et les coopératives, une des activités principales est de conseiller et de vendre des produits et des services aux agriculteurs en apportant des solutions adaptées à leurs besoins.

Les distributeurs d'agrofourmitures proposent aux agriculteurs tout ce dont ils ont besoin pour mettre en culture leurs terres et mener à bien leur production jusqu'à la récolte : matériels de tuteurage, engrais, semences, produits phytopharmaceutiques, aliments du bétail, petit matériel, services environnementaux. Il gère les stocks, prépare les commandes, délivre les produits. Il gère la relation client.

Alimentation et Boissons

Le technico-commercial peut travailler à la fois auprès des entreprises de production agroalimentaire, et au niveau de leurs clients tels que les grandes surfaces alimentaires ou encore les grossistes alimentaires. Dans le premier cas, l'emploi est appelé « attaché commercial » ou « technico-commercial » ou encore « responsable de secteur », dans le second cas, « manager de rayon ».

Dans les entreprises de production agroalimentaire, sous la responsabilité de son supérieur hiérarchique, l'attaché commercial contribue au développement des ventes dans le respect de l'application de la politique commerciale. Il intervient sur un ensemble de points de ventes d'un secteur géographique ou d'un marché déterminé et assure le suivi de sa clientèle à qui il apporte conseils et services. Il prospecte les enseignes de la grande distribution (GMS), la restauration hors foyer (RHF) ou le commerce traditionnel pour atteindre ses objectifs en quantité et en qualité. Il présente les caractéristiques et le positionnement des produits et peut intervenir sur l'organisation intérieure de points de vente et/ou de promotions.

L'attaché commercial met en œuvre des méthodes et des techniques très précises qui nécessitent de l'organisation et des savoir-faire spécifiques. S'il possède une bonne expertise professionnelle, il peut se voir attribuer un rôle d'animateur d'équipe.

En grande surface, le manager de rayon encadre une petite équipe, met en place la stratégie commerciale de son rayon dans le magasin et organise des animations et des événements promotionnels, parfois en lien avec l'attaché commercial des entreprises de productions agroalimentaires. Avec une bonne expertise, il peut prétendre à devenir chef de secteur.

Débouchés

Cette formation vise l'exercice de responsabilités commerciales dans une entreprise de production ou de distribution. Les principales fonctions occupées concernent des opérations d'achat et de vente. Le degré de responsabilité et d'autonomie de ce technicien supérieur évolue en fonction de l'expérience.

Métiers accessibles :

- Attaché(e) commercial(e) dans une grande entreprise
- Responsable d'un point de vente
- Chef de rayon dans une grande surface
- Responsable achats et ventes en PME
- Conseiller commercial

Accès à la Formation

- Bac général;
- Bac STAV: agronomie, alimentation, environnement, territoires;
- Bac techno STMG Sciences et technologies de la gestion
- Bacs Pro Technicien conseil vente en animalerie; Technicien conseil vente en produits horticoles et de jardinage ; Technicien vente et conseil qualité en vins et spiritueux ; Technicien vente et conseil qualité en produits alimentaires.

Ceci est la liste des principaux diplômes admis. Les titulaires de Bac Pro qui ont une mention bien ou très bien au bac sont admis de droit dans les BTS correspondant à leur spécialité s'ils remplissent les conditions de candidature.

Programme

Option Produits de la filière forêt - bois

Matières	Horaires (1)
Lettres modernes	1h
Documentation	0h30
Langue vivante	2h45
Education socioculturelle	1h30
Education physique et sportive	1h30
SESG/Gestion entreprise (module 1)	1h30
Enseignement d'initiative locale (EIL)	1h30
Accompagnement projet professionnel	1h30
Mathématiques	1h15
TIM	0h45
SESG/Gestion entreprise (modules 4, 6,8)	1h30
SESG/Gestion commerciale	7h30
STAE/Aménagement forestier	3h45

(1) Horaire hebdomadaire

Option Univers jardins et animaux de compagnie

Matières	Horaires (1)
Lettres modernes	1h
Documentation	0h30
Langue vivante	2h45
Education socioculturelle	1h30
Education physique et sportive	1h30
SESG/Gestion entreprise (module 1)	1h30
Enseignement d'initiative locale (EIL)	1h30
Accompagnement projet professionnel	1h30
Mathématiques	1h15
TIM	0h45
SESG/Gestion entreprise (modules 4, 6,8)	1h30
SESG/Gestion commerciale	7h30
STAE/Production horticole	1h45
PS/Animalerie	1h45
Sciences et technologie des équipements	0h45
Lettres modernes	1h

Option Vins, Bières et spiritueux

Matières	Horaires (1)
Lettres modernes	1h
Documentation	0h30
Langue vivante	2h45
Education socioculturelle	1h30
Education physique et sportive	1h30
SESG/Gestion entreprise (module 1)	1h30
Enseignement d'initiative locale (EIL)	1h30
Accompagnement projet professionnel	1h30
Mathématiques	1h15
TIM	0h45
SESG/Gestion entreprise (modules 4, 6,8)	1h30
SESG/Gestion commerciale	7h30
Sciences et technologie vigne vin	4h15

Option Biens et services pour l'agriculture

Matières	Horaires (1)
Lettres modernes	1h
Documentation	0h30
Langue vivante	2h45
Education socioculturelle	1h30
Education physique et sportive	1h30
SESG/Gestion entreprise (module 1)	1h30
Enseignement d'initiative locale (EIL)	1h30
Accompagnement projet professionnel	1h30
Mathématiques	1h15
TIM	0h45
SESG/Gestion entreprise (modules 4, 6,8)	1h30
SESG/Gestion commerciale	7h30
STA/Productions végétales	1h30
STA/Productions animales	1h30
Sciences et technologie des équipements	1h15

Option Alimentation et boissons

Matières	Horaires (1)
Lettres modernes	1h
Documentation	0h30
Langue vivante	2h45
Education socioculturelle	1h30
Education physique et sportive	1h30
SESG/Gestion entreprise (module 1)	1h30
Enseignement d'initiative locale (EIL)	1h30
Accompagnement projet professionnel	1h30
Mathématiques	1h15
TIM	0h45
SESG/Gestion entreprise (modules 4, 6,8)	1h30
SESG/Gestion commerciale	7h30

Grille d'examen

Epreuves	Modalités d'évaluation
E1 s'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	EPT
E2 Construire son projet personnel et professionnel	ECCF
E3 Communiquer dans des situations et des contextes variés	ECCF
E4 Gérer un espace de vente physique ou virtuel	ECCF
E5 Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	ECCF
E6 Manager une équipe	ECCF
E7 Développer une politique commerciale	EPT
E8 Assurer la relation client ou fournisseur	EPT
Epreuve facultative Communiquer dans une 2 ^{ème} langue étrangère dans un contexte professionnel	ECCF

ECCF : évaluations certificatives en cours de formation
EPT : évaluations ponctuelles terminales

→ Descriptif des matières

Développement commercial : Analyse des marchés amont et aval, Elaboration d'une stratégie commerciale, Mise en place d'opérations marketing, Développement d'un portefeuille clients.

Négociation commerciale : Elaboration d'une stratégie de négociation, Conduite de l'entretien, Suivi des ventes et des achats, Conseils spécifiques liés aux produits.

Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel : Organisation de l'espace de vente, Elaboration du plan de merchandising, Mise en place d'opérations promotionnelles, Mise en place d'actions correctives.

Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information : Gestion informatisée du suivi des clients, Gestion informatisée des approvisionnements et des flux, Mise en place d'une logistique appropriée, Animation de la relation digitale

Management de la force de vente : Définition des objectifs de vente, Optimisation de l'activité de l'équipe, Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs, Gestion des conflits

Le BTSA technico-commercial se décline en 5 options dont le périmètre est présenté ci-dessous :

- Option « Alimentation et boissons » : toutes les denrées alimentaires, toutes les boissons (y compris fermentées), sauf vins et spiritueux, prestations de service (livraison à domicile, achat en ligne...) et de conseil... ;
- Option « Produits de la filière forêt bois » : produits de la filière forêt-bois, sylvo-tourisme, prestations techniques et de conseil, équipements associés aux produits forestiers...
- Option « Vins bières et spiritueux » : produits des terroirs et sous signe de qualité, oeno-tourisme, prestations techniques et de conseil, produits complémentaires à la dégustation et la consommation ;
- Option « Univers jardins et animaux de compagnie » : produits vivants et inertes du domaine de la jardinerie extérieure et intérieure, prestations techniques et de conseil, équipements associés au domaine de la jardinerie... ; produits vivants et inertes du domaine de l'animalerie, prestations techniques et de conseil, équipements associés au domaine de l'animalerie....
- Option « Biens et services pour l'agriculture » : engrais, produits phytopharmaceutiques et de biocontrôle, semences, agroéquipements, matériels et fournitures de culture et d'élevage, robotique, matériels d'acquisition de données, installations liées à l'indépendance énergétique, prestations techniques et conseils technico-économiques...

→ Stages

La durée totale de stage est fixée de 12 à 16 semaines dont 10 sur la période de scolarité qui peuvent être réalisées en France ou à l'étranger. Au-delà de 12 semaines de stage individuel, les stages peuvent être individuels ou collectifs.

Les stages individuels doivent être effectués dans des organisations du secteur commercialisant des produits de l'option, en relation avec les situations professionnelles significatives inscrites dans le référentiel d'activité et susceptibles d'offrir des expériences à la hauteur des capacités visées par le référentiel d'évaluation.

- Un stage principal de 8 semaines minimum, de nature commerciale. Ce stage principal est le support de l'épreuve E8. Les huit semaines sont réalisées au sein de la même structure, cette structure relevant de l'option. Cette durée minimale permet de s'intégrer dans une organisation et d'y exercer des activités contextualisées avec une autonomie croissante.
- Un stage de 1 à 2 semaine(s) qui permet de mettre en œuvre la capacité « Animer l'espace de vente ».
- D'autres stages qui permettent, en fonction du projet pédagogique de l'équipe et du projet personnel de l'élève, de développer les capacités techniques et commerciales de l'apprenant.

→ Statistiques

Statistiques nationales :
en 2017, 79% de réussite.
en 2018, 76% de réussite.

→ Poursuites d'études

Bien que le BTSA soit conçu pour entrer sur le marché du travail, il peut donner lieu à poursuite d'études en :



- **Second BTSA** en un an.
- **Certificat de spécialisation agricole (CSA)**
 - CSA Responsable technico-commercial en agrofournitures
 - CSA Responsable technico-commercial en industries agroalimentaires : produits laitiers
- **Titre homologué**, en un an : **Responsable de secteur en distribution** option : alimentaire, jardinerie, aménagement de l'habitat (bricolage), équipement de la personne (textile) (titre en 1 an de Distrimanager certifié de niveau II)
- **Licence professionnelle** en un an
 - Commerce : commercialisation des aliments de santé
 - Commerce : responsable univers de consommation
 - Commerce : développement commercial et gestion des échanges,
Attention, certaines licences professionnelles réclament la pratique de deux langues étrangères.
- **Classe préparatoire** à l'entrée en licence post BTSA-BTS-DUT à Rouillé (86) ou à Castanet-Tolosan (31).
- **Classe préparatoire scientifique** post BTSA-BTS-DUT au lycée agricole du Paraquet, Cottenchy (80). Elle prépare aux

concours C - ENSA et concours C ENITA permettant d'intégrer des écoles d'ingénieurs comme les écoles AgroParisTech et les ENITA. Certaines écoles d'ingénieurs proposent des formations de technico-commercial.

- Ecole supérieure de commerce.

Pour connaître les poursuites d'études consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2".

➔ Où se Former

- 11 **Carcassonne**
CFA agricole de l'Aude (public) **A**
- 11 **Lasbordes**
Ecole d'Agriculture La Raque 
(Privé sous contrat)
- 30 **Marguerittes**
CFA La Pinède (privé sous contrat) **A**
- 34 **Montpellier**
Lycée agricole F. Bazille (Public)
- 66 **Rivesaltes**
CFA Des Pyrenees Orientales Legta F G Lorca 
(Public) **A**
- 12 **Rodez**
CFA Nord Ouest Aveyron (Public) **A**
- 12 **Villefranche de Rouergue**
Lycée François Marty (Privé sous contrat)
- 31 **Castanet**
CFAAH Toulouse – Auzeville (Public) **A**
- 32 **Mirande**
LPA de Mirande (Public)
- 65 **Vic en Bigorre**
LEGTA Jean Monnet (Public)
Produits de la filière bois
- 81 **Brens**
Inépole Formation – MFR Midi-Pyrénées (Privé sous contrat) **A**
- 82 **Montauban-Capou**
LEGT Agricole (Public)

A formation en apprentissage

 Internat / Hébergement possible

➔ Pour en savoir plus

- Guide régional " choisir ses études supérieures"
- Dossiers Le dico des métiers
- Parcours Les métiers des industries alimentaires, les métiers du marketing, de la vente et de la pub

Sur internet

- www.agriculture.gouv.fr
- www.chlorofil.fr rubrique Ens. supérieur et recherche
- www.portea.fr

