

BTSA - TECNICO-COMMERCIAL

BTSA TC - Univers Jardins et Animaux de Compagnie (UJAC) par apprentissage

Le secteur de la jardinerie et de l'animalerie regroupe principalement les enseignes spécialisées, les coopératives agricoles, les entreprises de négoce, les fabricants et les distributeurs de produits destinés au jardin et aux animaux de compagnie.

L'intérêt croissant des consommateurs pour le végétal, l'aménagement des espaces extérieurs et le bien-être animal contribue au dynamisme et à l'attractivité de ce secteur professionnel.

Les métiers du commerce dans l'univers des jardins et des animaux de compagnie ont fortement évolué ces dernières années et nécessitent aujourd'hui des compétences techniques, commerciales et relationnelles de plus en plus développées.

Ce BTSA forme à la commercialisation de produits et services liés au jardin, aux végétaux, aux équipements de jardinage ainsi qu'aux animaux de compagnie et à leur environnement.

Le titulaire de ce diplôme conseille les clients, développe les ventes et participe à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise. Grâce à ses connaissances techniques, il ou elle est capable d'orienter les clients dans leurs choix et d'assurer la promotion de produits vivants ou manufacturés.

Ses compétences lui permettent également de gérer un espace de vente physique ou virtuel, d'assurer l'approvisionnement, la gestion des stocks et la valorisation de l'offre commerciale, en plus de contribuer au développement de la relation client ou fournisseur et à l'animation commerciale.

LIEU DE L'ACTION

MAISON FAMILIALE RURALE DE SEMUR-EN-AUXOIS

10 rue du Couvent - BP 67
21140 SEMUR-EN-AUXOIS

CALENDRIER ET DURÉE DE L'ACTION DE FORMATION

Dates : De septembre année N à juin N+2 (cycle de 2 ans : 1ère et 2ème année)

De septembre année N à juin N+1 (cycle 1 an : 2ème année)

Durée : 1400 heures (700h/ an)

Horaires hebdomadaires : 35H / semaine

PUBLIC, PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Public : jeunes de 16 à 29 ans révolus souhaitant préparer un diplôme de niveau 5 en alternance et développer des compétences commerciales et techniques dans les secteurs du jardin, du végétal et des animaux de compagnie

NB : la MFR de SEMUR-EN-AUXOIS propose aussi cette formation par la voie scolaire.

Prérequis : être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (baccalauréat général, technologique, professionnel) ou certification équivalente ; conclure un contrat d'apprentissage avec une entreprise adaptée au diplôme.

Modalités et délais d'accès :

- Informations collectives à l'occasion des Portes Ouvertes et/ou à l'occasion d'un entretien individuel
- Candidature sur Parcours Sup
- Accompagnement dans la recherche d'une entreprise d'accueil. L'inscription est définitive après signature du contrat d'apprentissage. Entrée possible en cours de formation jusqu'au 30 novembre de l'année en cours.
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap compatible avec l'exercice du métier : prendre contact avec notre référent Handicap (Perrine PERRET - 03 80 97 07 08 - perrine.perret@mfr.asso.fr) pour les modalités de compensation envisageables.
- Un positionnement est réalisé à partir de l'analyse du parcours antérieur, des bulletins scolaires et des éléments collectés à l'occasion de l'entretien individuel

FINALITÉ DE LA FORMATION

- Préparer et obtenir le BTSA Technico-commercial, certification professionnelle de niveau 5.
- Développer une double compétence technique et commerciale appliquée à l'univers jardins et animaux de compagnie.
- Acquérir une expérience professionnelle grâce à l'alternance et préparer l'insertion ou la poursuite d'études.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer les compétences nécessaires pour gérer un espace de vente, conduire une action commerciale, assurer la relation client ou fournisseur, utiliser les outils numériques professionnels, manager une équipe commerciale et apporter un conseil technique spécialisé dans l'univers des jardins et des animaux de compagnie.

COMPÉTENCES / CAPACITÉS VISÉES

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui.
- Construire son projet personnel et professionnel.
- Communiquer dans des situations et des contextes variés.
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel.
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux.
- Manager une équipe commerciale.
- Développer une politique commerciale.
- Assurer la relation client ou fournisseur.
- Apporter un conseil technique dans les domaines du jardin, du végétal et des animaux de compagnie.
- Conduire des actions de négociation, de vente et de développement commercial dans le respect des objectifs de l'entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance : élaboration d'exposés techniques en milieu professionnel exploités au CFA
- Exploitation pédagogique des expériences vécues en milieu professionnel grâce à la pédagogie originale de l'alternance à visée intégrative MFR : Capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, vidéo), Utilisation de diaporamas, Organisation débats techniques : apprenants/formateurs
- Apports de connaissances
- Visites d'entreprises et interventions de professionnels
- Organisation de manifestations/ expositions internationales (canine ou féline.) en collaboration avec les organismes professionnels (Centrale Canine, ANABI...) avec pratique du management d'équipe
- Voyage pédagogique à l'étranger
- Accompagnement à la constitution du dossier permettant de commercialiser des animaux non-domestiques
- Accompagnement aux évaluations et aux dossiers d'examen
- Aide à l'orientation et à l'insertion professionnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles de cours équipées, salle informatique avec 15 postes de travail et accès aux ressources numériques avec accès au wifi, fond documentaire avec revues spécialisées et matériels professionnels adaptés.

Visites et interventions de professionnels des différentes filières animales et végétales.

Les entreprises d'alternance constituent un support technique essentiel à la formation.

Complexe sportif mutualisé

SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Emargement par demi-journée des participants et des formateurs
- Bulletins semestriels
- Visites de stage
- Carnet de liaison individuel complété par l'apprenant, le maître d'alternance et le responsable de formation
- Entretiens individuels
- Bilans d'alternance à chaque fin de session
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction individuelle à chaud et à froid
- Enquête post-formation

PROGRAMME DE FORMATION et OBTENTION DE LA CERTIFICATION

L'examen comporte huit épreuves obligatoires permettant d'évaluer les capacités générales et professionnelles attendues, correspondant respectivement aux 8 blocs de compétences composant la certification. Conformément à la réglementation en vigueur, les blocs acquis le sont de façon définitive. En cas de validation partielle du diplôme, les blocs de compétences obtenus restent acquis et peuvent être complétés ultérieurement pour l'obtention de la certification complète.

La certification est obtenue par une combinaison de Evaluations Certificatives en Cours de Formation (ECCF) et d'épreuves terminales. Le diplôme est délivré lorsque le candidat obtient une moyenne générale au moins égale à 10/20.

Modules généraux : 490 heures

M1 S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui – Epreuve terminale - Ecrit 4h – Coef. 1

M2 Construire son projet personnel et professionnel – ECCF – 1 pratique et 4 oraux (15 et 30 mn) – Coef. 1

M3 Communiquer dans des situations et des contextes variés – ECCF – 1 pratique, 2 écrits (2h et 3h) et 2 oraux (20 et 30 mins) – Coef 1

Modules professionnels : 910 heures

M4 Gérer un espace de vente physique ou virtuel – ECCF – 1 pratique, 2 oraux (20 et 30 mins) et un écrit (4h) – Coef 1

M5 Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux – ECCF – 2 oraux de pratiques explicitées (30 mins) – Coef 1

M6 Manager une équipe commerciale – ECCF – 2 oraux (15 et 25 mins) – Coef 1

M7 Développer une politique commerciale – Epreuve terminale - Oral 30 mn sur dossier professionnel 15 pages max – Coef 1

M8 Assurer la relation client ou fournisseur – Epreuve terminale - Oral 30 mn à partir de situations professionnelles vécues (2 fiches à présenter) – Coef 1

⇒ Spécialisation UJAC : connaissances des végétaux, produits de jardin, outillage, équipements, animaux de compagnie (soins, alimentation et accessoires).

INDICATEURS DE RÉSULTAT

Session examen 2025 :

- Taux de présentation à l'examen : 100
- Taux d'obtention de la certification : 57
- Taux de poursuite d'études : 43%*
- Taux d'interruption en cours de formation : 12,5 %
- Taux d'insertion professionnelle des sortants : 57 %
- Taux de rupture des contrats d'apprentissage : 12,5 %
- Taux de satisfaction infrastructure : 83,40%

Valeur ajoutée de l'établissement : La valeur ajoutée par notre établissement repose sur la taille humaine de l'établissement à l'encadrement personnalisé et l'approche pédagogique et éducative propre aux Maisons Familiales Rurales, mêlant accompagnement individualisé, qualité du réseau de partenaires professionnels, méthodes pédagogiques, environnement scolaire familial et accompagnement vers l'emploi et la citoyenneté. L'établissement porte également une attention particulière aux enjeux de transition écologique et au développement des compétences professionnelles et comportementales des apprenants. La Maison Familiale Rurale est enfin un acteur identifié et engagé dans son territoire rural de proximité, permettant une insertion facilitée des jeunes diplômés dans le maillage territorial

** pas de retour de questionnaire : estimation selon les intentions recueillies en fin de formation*

[Lien InserJeunes](#)

NB : Les indicateurs sont calculés annuellement à partir des données administratives de l'établissement, des résultats d'examen et des enquêtes de suivi réalisées auprès des apprenants et des diplômés. Les résultats sont mis à jour une fois par an et communiqués au public conformément aux exigences du Référentiel National Qualité (Qualiopi).

TARIF (non assujetti TVA)

Adhésion de la famille à l'association MFR : 150 €/an

Frais pédagogiques : prise en charge par l'OPCO de l'employeur.

Frais annexes : pension (66,50 €/semaine) ; demi-pension (36,50 €/semaine) hors déduction liée à la prise en charge des frais annexes par l'OPCO pour le secteur privé

RESPONSABLE DE L'ACTION ET INTERVENANTS PÉDAGOGIQUES

Responsable de l'action de formation : Adeline SPINELLI adeline.spinelli@mfr.asso.fr

L'équipe pédagogique est composée de 10 moniteurs permanents diplômés et expérimentés (62,5% de niveau 6 et 37,5% de niveau 7) et d'intervenants (professionnels qualifiés).

Contact: 03 80 97 07 08 / mfr.semur@mfr.asso.fr

Référent administratif : Florence COLOMBO / 03 80 97 07 08 / mfr.semur@mfr.asso.fr

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- **Secteurs d'activités** : Le titulaire de l'emploi travaille le plus souvent dans une jardinerie, une animalerie, une coopérative agricole, une entreprise de négoce ou de distribution spécialisée. Il peut également être employé au sein des services commerciaux, marketing ou achats d'entreprises proposant des produits et services liés au jardin, au végétal et aux animaux de compagnie.
- **Types d'emplois accessibles** :
 - Technico-commercial
 - Conseiller vendeur en jardinerie
 - Conseiller vendeur en animalerie
 - Responsable de rayon
 - Responsable adjoint de magasin
 - Chargé de clientèle
 - Assistant commercial
 - Animateur commercial
 - Chef de secteur junior
 - Commercial spécialisé jardin et animalerie

Codes ROME : N1303, D1502, D1407.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence professionnelle Commerce, Vente et Distribution
- Licence professionnelle Marketing et Commercialisation
- Licence professionnelle Management de rayon ou de point de vente
- Licence professionnelle Métiers du commerce international
- Certificats de spécialisation du secteur agricole
- Bachelor Commerce, Marketing ou Développement commercial
- Écoles de commerce via les admissions parallèles ;
- Licence professionnelle ou Bachelor spécialisés dans les filières du végétal, du jardin ou de l'animalerie.

RÉFÉRENCES DE LA CERTIFICATION

Date de mise à jour : 14/09/2026

Page 3 sur 4

Intitulé officiel	BTSA - Technico-commercial
Code RNCP	RNCP36003
Niveau	5
Certificateur	Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire
Code NSF	312 - Commerce, vente
Formacodes	34581 Technico-commercial ; 34582 Négociation commerciale ; 34525 Vente produit alimentaire
Début des parcours certifiants	01/09/2022
Échéance de l'enregistrement	31/08/2027
Texte de création	Arrêté du 17 février 2021 - JO du 12/03/2021
Fiche France compétences	https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/

CONTACT, ACCESSIBILITE et ET ACCÈS

MAISON FAMILIALE RURALE DE SEMUR-EN-AUXOIS

10 rue du Couvent - BP 67 - 21140 SEMUR-EN-AUXOIS

Tél. : 03 80 97 07 08 - www.mfr-semur.com

Courriel de contact formation : mfr.semur@mfr.asso.fr

Accès aux personnes en situation de handicap

- Établissement accessible aux personnes à mobilité réduite.
- Bâtiment équipé d'une rampe d'accès

Accès par le train

- Gare TGV de **Montbard** située à environ 20 km.
- Liaison possible en Bus (Mobigo), en voiture, taxi ou covoiturage jusqu'à Semur-en-Auxois.

Accès par la route

- Depuis l'autoroute **A6**, sortie **Bierre-lès-Semur / Semur-en-Auxois**.
- Rejoindre le centre-ville de Semur-en-Auxois puis suivre la direction **MFR de Semur-en-Auxois** ou **Rue du Couvent**.
- Stationnement à proximité de l'établissement

Scannez pour ouvrir l'itinéraire Google Maps

