

BTS agricole Technico-Commercial

- Option : Produits de la Filière Forêt Bois

BTS TC - Opt⁰ PFFB

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Prospector les lots à la recherche de bois sur pied. Après avoir estimé la valeur marchande liée au volume, la qualité et l'utilisation, négocier avec les propriétaires des parcelles. Réaliser les estimations des lots proposés par l'O.N.F lors des ventes publiques.
- Participer à la réception des bois et gérer les flux de matière première dans le processus de transformation en fonction des commandes.
- Assurer la promotion des produits transformés et procéder à la recherche des clients.
- Accueillir et conseiller aussi bien le particulier que le professionnel sur les gammes de produits bois commercialisés par le point de vente.

Entreprises d'accueil

- Exploitants forestiers
- Coopératives forestières
- Scieries et entreprises de premières transformations, constructeurs de maisons en bois, ...
- Unités de transformation.
- Grandes et moyennes surfaces d'interface avec consommateurs
- Entreprises de négoce bois matériaux, sociétés import-export, centrales

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau supérieur (BTS, DUT).
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.
- **Cas particulier** Titulaires d'un BTSa, certains modules ne sont pas à repasser.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* *Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
32331201	36003

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ETCS.

Durée de la formation

1 400 heures (sur 2 ans).
Démarrage : en septembre pour les 1^{re} année, en août pour l'année de Terminale.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :
- 2 à 3 semaines en UFA.
- 2 à 3 semaines en entreprise.
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



Lycée Claude Mercier

23 Route de Lapalisse
03250 LE MAYET DE MONTAGNE
04 70 59 70 88
le-mayet-de-montagne@cneap.fr
www.lyceclaudemercier.com

Architecture et contenu de la formation

Blocs de compétences
<p>BC01 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui</p> <p>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</p>
<p>BC02 - Construire son projet personnel et professionnel</p> <p>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</p>
<p>BC03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés</p> <p>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</p>
<p>BC04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel</p> <p>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</p>
<p>BC05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux</p> <p>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</p>
<p>BC06 - Manager une équipe commerciale</p> <p>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</p>
<p>BC07 - Développer une politique commerciale</p> <p>C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques C7.3 Optimiser la relation fournisseurs C7.4 Élaborer un plan de prospection clients</p>
<p>BC08 - Assurer la relation client ou fournisseur</p> <p>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</p>
<p>Option - Langue vivante étrangère : Espagnol Activités pluridisciplinaires</p>
<p>EIL Les conséquences du dérèglement climatique sur le domaine forestier Utilisation des nouvelles technologies numériques pour la gestion forestière</p>

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Épreuves	Coef.	Type	Forme
E1 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	1	Ponctuel	Écrit
E2 - Construire son projet personnel et professionnel	1	4 CCF	Écrit, Oral & Pratique
E3 - Communiquer dans des situations et des contextes variés	1	3 CCF	Écrit, Oral & Pratique
E4 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel	1	5 CCF	Écrit, Oral & Pratique
E5 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	1	3 CCF	Écrit, Oral & Pratique
E6 - Manager une équipe commerciale	1	3 CCF	Écrit, Oral & Pratique
E7 - Développer une politique commerciale	1	Ponctuel	Oral
E8 - Assurer la relation client ou fournisseur	1	Ponctuel	Oral (SPV)
EF - Option : Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte	0.5 (point sup à 10)	CCF	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

En cas d'échec aux examens des rattrapages sont prévus à chaque semestre.

Possibilité de valider les blocs de compétences (BC) : 02/03/04/05/06.

Validation partielle possible, bénéfique sur 5 années.

Équivalences permettant dispenses d'épreuves : Niveau Bac +2.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du BTSa TC dans l'UFA	-	-	-	-
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrants (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortants (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Licence Professionnelle
Technico-commercial
École Supérieure de Commerce
Bachelor technico-commercial
produits de la filière bois, forêt et matériaux

Débouchés professionnels :

- Technico-commercial
- Responsable de rayon
- Responsable commercial
- Responsable approvisionnement
- Négociant
- Importateur
- Chargé d'affaires
- Courtier en vin
- Responsable caveau
- Commis de coupe

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 8 410 €

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{re} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^e année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^e année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{re} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

Accessibilité P.M.R. des locaux : Oui en partie.

Accès par transport

• Bus Vichy-Communauté journalier Vichy / UFA Claude Mercier tous les jours

Par La route :

- à 30 min de Vichy
- à 45 min de Roanne
- à 1 h45 de Clermont-Ferrand

Par le train :

- à 3 h de Paris
- à 2h de Lyon
- à 1 h15 de Clermont-Ferrand

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Partenariat en cours avec le Québec

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place

Coordonnées de l'UFA



Lycée Claude Mercier

23 Route de Lapalisse
03250 LE MAYET DE MONTAGNE
04 70 59 70 88
le-mayet-de-montagne@cneap.fr
www.lyceeclaudemercier.com

Référente handicap

Cécile GAUSSON
le-mayet-de-montagne@cneap.fr

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026