

République française

## MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

### ARRÊTÉ

portant création et fixant les conditions de délivrance du certificat de spécialisation  
« responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation produit »

Le Ministre de l'agriculture et de la pêche

VU le code rural, notamment le livre VIII ;

VU le code du travail , et notamment les livres I<sup>er</sup> et IX ;

VU l'arrêté du 12 janvier 1995 portant création et fixant les modalités d'organisation des certificats de spécialisation délivrés par le ministre chargé de l'agriculture ;

VU l'avis de la commission professionnelle consultative du 6 mai 1999 ;

VU l'avis du comité technique paritaire central de la direction générale de l'enseignement et de la recherche du 26 mai 1999 ;

VU l'avis du conseil national de l'enseignement agricole du 3 juin 1999.

Arrête :

#### **Article premier**

Il est créé un certificat de spécialisation « responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation produit ».

#### **Article deux**

Le contenu de la formation du certificat de spécialisation s'appuie sur le référentiel du brevet de technicien supérieur agricole, option « technico-commercial ».

#### **Article trois**

Conformément à l'article 4 de l'arrêté du 12 janvier 1995 portant création et fixant les modalités d'organisation des certificats de spécialisation délivrés par le ministre chargé de l'agriculture, le certificat de spécialisation « responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation produit » est accessible aux candidats titulaires :

- du brevet de technicien supérieur agricole option « technico-commercial »,

ou, sur décision du directeur régional de l'agriculture et de la forêt, d'un diplôme ou titre homologué de niveau au moins équivalent, de spécialité voisine, ou d'attestation de suivi de formations reconnues dans les conventions collectives.

#### **Article quatre**

La durée de la formation en centre est de 560 heures. Lorsque le certificat de spécialisation est délivré selon la modalité des unités capitalisables, conformément aux dispositions prévues par la réglementation, la durée de la formation peut être réduite.

#### **Article cinq**

Le référentiel professionnel fait l'objet de l'annexe I du présent arrêté.

Le référentiel d'évaluation rédigé en termes de capacités, constitue l'annexe II.

La structure de l'évaluation en épreuves terminales est présentée à l'annexe III du présent arrêté\*.

#### **Article six**

Le directeur général de l'enseignement et de la recherche et les directeurs régionaux de l'agriculture et de la forêt sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à PARIS, le 9 juin 1999

Pour le Ministre et par délégation :  
le Directeur général de l'enseignement et de la  
recherche

Claude BERNET

---

\* Les annexes sont disponibles et peuvent être téléchargées sur le site de l'enseignement agricole public "educagri.fr", à l'adresse suivante : <http://www.educagri.fr/systeme/present/diplomes/cs.htm>



**Certificat de Spécialisation  
« Responsable technico-commercial en vins  
et produits dérivés  
orientation produit »**

Arrêté du 9 juin 1999

Annexe 1 : référentiel professionnel	page 2
Annexe 2 : référentiel d'évaluation	page 8
Annexe 3 : structure de l'évaluation en épreuves terminales	page
12	

## REFERENTIEL PROFESSIONNEL

### 1 Identification des emplois et des entreprises

#### 1.1. Identification des emplois :

1 1.1. Technico-commercial de maisons de négoce et des coopératives viti-vinicoles :

Autres appellations : commercial - agent commercial - assistant commercial.

Le technico-commercial occupe un poste stratégique très important à l'aval de l'entreprise, dans la mesure où c'est lui qui va mettre en oeuvre, d'un point de vue opérationnel, la politique commerciale de l'entreprise.

Son activité nécessite une parfaite connaissance du produit alliée à une bonne maîtrise de toutes les techniques de vente dont la vente aux particuliers, afin de pouvoir expliquer à ses clients les caractéristiques des vins et de leurs dérivés.

Il travaille en équipe et a le plus souvent une obligation de résultat. Il a une « culture d'entreprise très forte ».

Il maîtrise obligatoirement l'outil informatique et notamment les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Il utilise régulièrement deux langues étrangères (anglais - allemand - espagnol).

#### 1.1.2. Responsable ou gérant de magasin - de cave - de caveau :

Il gère son établissement en autonomie et notamment les approvisionnements, les stocks et le merchandising de ses produits.

Il peut aussi, selon l'importance du point de vente, s'entourer d'une équipe de vendeurs. Il se fixe des objectifs quantitatifs et qualitatifs. Quand il dépend d'une société, il participe à la définition de la stratégie commerciale et la met en oeuvre. Dans ce cas, il rend compte régulièrement de son travail. Il est en relation directe avec ses clients.

#### 1.1.3 Chef de rayon en GMS :

De plus en plus, la grande distribution met en place des linéaires spécifiques consacrés aux vins et spiritueux.

Toutefois, et selon le type d'établissement, ce chef de rayon gère souvent l'ensemble des liquides.

Il est peu en relation avec la clientèle, bien que devant observer son comportement et gère essentiellement des stocks (approvisionnement, commandes, achats).

Il est responsable du merchandising et organise souvent des campagnes de promotion.

Les chefs de rayon sont souvent « tournants ». La « multi-compétence produit » s'acquiert alors sur le terrain par des formations courtes en intra.

#### 1 1.4. Acheteur en GMS :

Ce métier n'est pas dans le champ de la commercialisation sensu-stricto, mais l'achat, notamment en GMS, fait partie intégrante de la stratégie commerciale de l'entreprise. L'acheteur peut être responsable d'une plate-forme d'achat spécifique aux produits vins et spiritueux.

Cette tâche peut-être effectuée par le Chef de rayon.

Dans les petites structures, ce peut être le directeur qui s'en charge, sinon, il emploie un ou plusieurs acheteurs.

Cet acheteur a pour rôle principal la négociation des prix et des conditions générales de vente (délai de livraison et de paiements).

L'ensemble de ces emplois exigent :

- ↪ une connaissance scientifique et technique du produit.
- ↪ une connaissance professionnelle de l'environnement économique et législatif de la filière.
- ↪ une compétence professionnelle pour la commercialisation des vins et de leurs dérivés.

#### **1.2. Identification des entreprises concernées par le Certificat de Spécialisation :**

- ↪ coopératives viti-vinicoles.
- ↪ caves particulières, caveaux.
- ↪ maison de négoce.
- ↪ magasins spécialisés (« repaire de Bacchus », « Nicolas »).
- ↪ grandes et moyennes surfaces.

#### **13. Domaines d'activité :**

Les activités sont organisées autour de deux activités principales :

- ↪ activités commerciales.
- ↪ activités de gestion - organisation - logistique.

##### 1.3.1. Activités commerciales :

###### ↪ **vente** :

Il prospecte et fidélise sa clientèle et s'efforce de gagner des parts de marché dans sa zone de compétences et / ou à l'export.

###### ↪ **achat** :

Il recueille les arguments techniques des fournisseurs, les teste et choisit les produits en fonction de la demande de ses clients.

### ↳ **marketing** :

Il identifie les circuits de distribution et les marchés nationaux et internationaux afin d'avoir le meilleur positionnement de ses produits.

#### 1.3.2. Activités de gestion - organisation - logistique :

Il s'attache à la régulation de ces trois activités en relation avec sa direction et éventuellement avec les salariés qu'il est amené à encadrer.

### **1 4. Variabilité de l'emploi :**

D'une manière générale, ses activités varient selon :

↳ le type d'entreprise : coopérative, vente directe, maison de négoce...

↳ la taille de l'entreprise : plus l'entreprise est petite, plus ses activités sont multiples (par exemple, dans le cas des petites structures, un commercial peut partager son temps de travail entre plusieurs entreprises. Dans ces entreprises, le responsable de l'unité de transformation peut aussi être le commercial).

↳ le type de produits commercialisés.

### **1 5. Elasticité de l'emploi :**

En fonction de son degré d'autonomie, il pourra développer une ou plusieurs des activités décrites précédemment.

En GMS, il aura relativement peu d'autonomie et appliquera les directives de sa hiérarchie.

S'il est gérant d'un magasin spécialisé, son contact avec la clientèle sera essentiel et il devra avoir des relations privilégiées avec ses clients et ses fournisseurs. Son degré d'autonomie est important.

S'il est technico-commercial, il travaille essentiellement sur le terrain et véhicule l'image de la société pour laquelle il est amené à travailler. Son autonomie peut être très grande.

### **1 6. Evolution dans l'emploi :**

Le technico-commercial peut évoluer, après expérience et / ou formation vers les emplois suivants :

↳ directeur commercial adjoint.

➤ selon la taille de l'entreprise

↳ directeur commercial.

### **1 7. Evolution hors de l'emploi :**

Le technico-commercial peut travailler dans d'autres entreprises du domaine alimentaire mais, dans ce cas, il devra être formé sur le nouveau produit.

## 2 Description des activités

### 2.1. Activités commerciales :

#### 2.1.1. Activités liées à la vente :

2.1.1.1. Il caractérise les produits qu'il est amené à vendre.

Il explique à ses clients, notamment en organisant des dégustations

↳ l'origine du vin et des dérivés du vin.

↳ les actions réalisées au vignoble qui influencent la qualité du produit final.

↳ les modes d'élaboration du vin et de leurs dérivés en les différenciant en fonction du produit.

↳ l'influence des différents paramètres agissant sur la qualité du produit final.

2.1.1.2. Il met en oeuvre toutes les techniques pour conclure une vente :

↳ il prospecte et fidélise ses clients.

↳ il recherche des clients dans le cadre de la stratégie export de l'entreprise.

2.1.1.3. Il négocie les prix et les quantités.

2.1.1.4. Il conclut la vente.

2.1.1.5. Il veille au suivi effectif des livraisons et au respect des délais.

2.1.1.6. Il applique la réglementation spécifique liée à la vente.

2.1.1.7. Il peut être amené à participer à des réunions spécifiques avec l'interprofession et les agents institutionnels de la filière dans le cadre de la commercialisation des vins et de leurs dérivés.

2.1.1.8. Il connaît la réglementation liée à la commercialisation des vins et dérivés.

- Il applique la législation liée à l'étiquetage (mentions obligatoires - mentions facultatives).

- Il remplit les formalités administratives :

↳ déclarations annuelles.

↳ documents d'accompagnement.

↳ registres.

- Il peut être amené à présenter les documents réglementaires, en cas de contrôles.

#### 2.1.2. Activités liées à l'achat :

2.1.2.1. Il négocie les quantités et les prix.

2.1.2.2. Il peut être amené à formaliser un cahier des charges « fournisseurs ».

2.1.2.3. Il veille à la conformité des produits par rapport aux commandes.

2.1.2.4. Il recueille les arguments techniques des fournisseurs.

2.1.2.5. Il organise des tests de dégustation et peut être amené à faire corriger certains paramètres du process.

2.1.2.6. Il peut être amené à organiser des dégustations comparatives pour proposer aux clients un bon rapport qualité - prix. Dans ce contexte, il peut être amené à faire élaborer des produits à profil déterminé, en quantité significative pour, par exemple, la mise en place de gammes de distributeurs.

2.1.2.7. Il peut participer à la stratégie d'achat (plateforme d'achat).

### 2.1.3. Activités liées au marketing :

2.1.3.1. Il identifie les circuits de distribution.

2.1.3.2. Il étudie le marché national, voire international afin de proposer à ses clients les produits les mieux adaptés à leurs besoins.

2.1.3.3. Il participe, avec l'équipe de direction ou en autonomie, à la stratégie commerciale de l'entreprise :

- ↳ il réalise des campagnes de promotion.
- ↳ il participe à la stratégie de communication.

## 2.2. Activités de gestion - organisation - logistique :

\* dans le cas où il est chef de rayon en GMS ou gérant de magasin :

2.2.1. Il assure la gestion des stocks.

2.2.2. Il contrôle le merchandising :

- ↳ il présente les produits sur les linéaires afin de les rendre les plus attractifs possibles.
- ↳ il veille à la maintenance des rayons ou du stand.
- ↳ il gère l'étiquetage.
- ↳ il fixe les prix.
- ↳ il gère le réassortiment.

2.2.3. Il peut être amené à organiser des campagnes de promotion liées à un produit bien précis (exemple : Beaujolais nouveau, Champagne en packaging particulier etc...).

\* dans le cas où il travaille dans une maison de négoce, une cave coopérative, une cave particulière, il organise la gestion, le transport et la distribution du produit :



A partir de commandes clients :

2.2.4. Il planifie les envois.

2.2.5. Il organise les enlèvements.

2.2.6. Il contrôle le bon déroulement de l'ensemble des opérations de logistique et notamment, il gère les réclamations des clients.

2.2.7. Il utilise les outils informatiques de base et les logiciels spécifiques.

2.2.8. S'il est seul responsable, il réalise les opérations de gestion comptable, financière et administrative liées à la commercialisation des produits.

2.2.9. Il peut participer, avec l'équipe de direction à l'établissement du budget prévisionnel de l'entreprise et donne dans ce cas les éléments nécessaires aux éventuels ajustements.

2.2.10. Il peut être amené à manager une petite équipe de vendeurs.

Dans ce cas :

- ↳ il gère les plannings d'activité et les congés (notamment, il applique la législation du travail spécifique).
- ↳ il identifie les besoins en formation.
- ↳ il propose des actions de formation à sa hiérarchie.

2.2.11. Si l'entreprise est en démarche qualité, il veille, à son niveau, au respect des cahiers des charges.

- ↳ il remplit les tableaux de bord de sa compétence.
- ↳ il participe aux réunions organisées autour de la démarche qualité.

## **II – REFERENTIEL D’EVALUATION**

### **1 - Structure du référentiel**

**UC 1**

**OTI 1 : Etre capable de présenter les facteurs qui influent sur les caractéristiques du vin et des produits dérivés**

**UC 2**

**OTI 2 : Etre capable de présenter les modes d’élaboration, d’élevage et de conditionnement des vins et des produits dérivés**

**UC 3**

**OTI 3 : Etre capable d’associer l’analyse sensorielle de vins et produits dérivés à l’acte de vente**

**UC 4**

**OTI 4 : Etre capable de commercialiser les vins et produits dérivés**

## **2 – Liste des objectifs**

### **OTI 1 : Etre capable de présenter les facteurs qui influent sur les caractéristiques du vin et des produits dérivés**

#### **OI 11 : Etre capable de caractériser le rôle du terroir viticole**

- OI 111 : Etre capable de rappeler les particularités et les exigences de la vigne
- OI 112 : Etre capable de présenter l'incidence du sol sur les caractéristiques du vin
- OI 113 : Etre capable de présenter l'incidence du climat sur les caractéristiques du vin
- OI 114 : Etre capable de présenter l'incidence des pratiques culturales de la vigne
- OI 115 : Etre capable de présenter les éléments des décrets d'appellation
- OI 116 : Etre capable de présenter les principales zones viticoles

#### **OI 12 : Etre capable de décrire les composants du raisin**

- OI 121 : Etre capable de préciser l'origine et la nature des composants minéraux et organiques
- OI 122 : Etre capable de quantifier les composants du raisin à ses différents stades d'évolution
- OI 123 : Etre capable de décrire sommairement les mécanismes de l'élaboration de la matière organique

#### **OI 13 : Etre capable d'apprécier la qualité de la vendange**

- OI 131 : Etre capable de déterminer le taux de sucre et l'acidité du raisin
- OI 132 : Etre capable d'apprécier l'état sanitaire de la vendange
- OI 133 : Etre capable de présenter les liens entre la qualité de la vendange et le type de vin recherché

#### **OI 14 : Etre capable de décrire les processus biochimiques de transformation de la matière première**

- OI 141 : Etre capable de présenter le principe biochimique de la fermentation
- OI 142 : Etre capable de décrire les étapes des fermentations alcoolique et malo-lactique
- OI 143 : Etre capable de présenter les autres réactions chimiques et biochimiques ayant une incidence sur l'élaboration et la qualité du produit fini
- OI 144 : Etre capable de présenter les principaux constituants du vin

### **OTI 2 : Etre capable de présenter les modes d'élaboration, d'élevage et de conditionnement des vins et des produits dérivés**

#### **OI 21 : Etre capable de présenter les différentes catégories de vins et dérivés et les règlements correspondants**

- OI 211 : Etre capable d'identifier les différentes catégories de vins
- OI 212 : Etre capable de rappeler les principales dispositions réglementaires concernant l'élaboration, l'élevage et la commercialisation des produits

**OI 22 : Etre capable d'expliquer les différents types de vinification et d'élaboration**

- OI 221 : Etre capable de présenter les vinifications classiques en blanc, rosé et rouge
- OI 222 : Etre capable de présenter les vinifications spéciales
- OI 223 : Etre capable de présenter les modes d'élaboration des produits dérivés

**OI 23 : Etre capable de justifier les contrôles et les analyses en cours d'élaboration des produits**

- OI 231 : Etre capable de citer les contrôles à réaliser en cours de vinification et en cours d'élevage
- OI 232 : Etre capable de citer les analyses à réaliser en cours de vinification et en cours d'élevage
- OI 233 : Etre capable d'interpréter les résultats des contrôles et des analyses

**OI 24 : Etre capable de décrire les vins et les produits dérivés destinés à la vente**

- OI 241 : Etre capable de présenter les différentes techniques de clarification des produits
- OI 242 : Etre capable de présenter les différents modes d'élevage
- OI 243 : Etre capable de décrire l'évolution physico-chimique du vin et des dérivés
- OI 244 : Etre capable de décrire les accidents et les maladies des produits

**OI 25 : Etre capable de présenter le conditionnement des vins et des produits dérivés**

- OI 251 : Etre capable de décrire les techniques d'assemblage et de coupage
- OI 252 : Etre capable de présenter les techniques d'embouteillage
- OI 253 : Etre capable de présenter la réglementation liée au produit et à son conditionnement

**OTI 3 : Etre capable d'associer l'analyse sensorielle de vins et produits dérivés à l'acte de vente**

**OI 31 : Etre capable de décrire un vin par l'analyse sensorielle**

- OI 311 : Etre capable d'identifier les goûts élémentaires
- OI 312 : Etre capable de décrire l'aspect du produit
- OI 313 : Etre capable d'identifier les arômes dominants
- OI 314 : Etre capable d'utiliser le vocabulaire spécifique à la description des vins

**OI 32 : Etre capable de présenter un vin ou un produit dérivé à la clientèle**

- OI 321 : Etre capable de définir la typicité du produit et son potentiel de vieillissement
- OI 322 : Etre capable de justifier les particularités du produit par son mode d'élaboration

**OI 33 : Etre capable d'animer une dégustation**

- OI 331 : Etre capable d'organiser les étapes de la dégustation
- OI 332 : Etre capable de présenter l'appellation concernée
- OI 333 : Etre capable de replacer le produit dans son contexte historique, social et culturel
- OI 334 : Etre capable de mettre en évidence les particularités des produits au cours de la dégustation
- OI 335 : Etre capable de proposer des associations entre vins et mets
- OI 336 : Etre capable de conseiller sur la conservation des vins et dérivés



## **OTI 4 : Etre capable de commercialiser les vins et produits dérivés**

OI 41 : Etre capable de caractériser la filière vin

OI 411 : Etre capable de présenter les fonctions des acteurs de la filière

OI 412 : Etre capable de présenter les spécificités de la distribution des vins

OI 413 : Etre capable de décrire l'évolution de la filière

OI 414 : Etre capable de présenter le rôle et le fonctionnement des organismes professionnels et interprofessionnels de la filière viti-vignicole

OI 415 : Etre capable de présenter les évolutions de la consommation

OI 42 : Etre capable de présenter la législation particulière à la mise en marché des vins et dérivés

OI 421 : Etre capable de présenter l'organisation commune du marché des vins et dérivés

OI 422 : Etre capable de présenter la fiscalité des vins et dérivés

OI 43 : Etre capable de réaliser la prospection et la vente des vins et dérivés

OI 431 : Etre capable de choisir les moyens de prospection adaptés au public ciblé

OI 432 : Etre capable de mener un entretien de vente et/ou de négociation

OI 433 : Etre capable de gérer le fichier client

OI 434 : Etre capable d'assurer le suivi administratif et financier dans le respect de la réglementation

### **III - STRUCTURE DE L'ÉVALUATION EN ÉPREUVES TERMINALES**

L'évaluation, lorsqu'elle est organisée sous la forme d'épreuves terminales, comprend 4 épreuves.

#### **Epreuve 1 - coefficient 2**

Epreuve écrite de 3 heures comportant 2 parties :

- Pour une zone de production française, le candidat devra mettre en relation la typicité des vins et les particularités du contexte pédo-climatique et/ou les pratiques culturelles locales.
- Pour un type de vin dont on fournira les caractéristiques, le candidat justifiera et décrira de manière détaillée le processus d'élaboration depuis la décision de la date de récolte jusqu'à la mise en bouteille.

#### **Epreuve 2 - coefficient 1**

Epreuve écrite de 2 heures : À partir d'analyses réalisées aux diverses étapes de l'élaboration d'un vin, le candidat proposera et justifiera les interventions nécessaires à l'obtention du produit recherché.

#### **Epreuve 3 - coefficient 3**

Epreuve pratique de 1 heure 30 mn comprenant une analyse sensorielle d'un produit. À partir d'un lot de vins et/ou de produits dérivés, le candidat devra réaliser l'analyse sensorielle. Il notera ses appréciations et ses commentaires et il préparera l'argumentaire de vente pour un de ces produits.

#### **Epreuve 4 - coefficient 1**

Epreuve écrite de 2 heures portant sur la connaissance de la filière des vins et spiritueux et sur le rôle des organisations professionnelles.

**La réussite à l'examen est conditionnée par l'obtention d'une note moyenne de 10 sur 20 pour l'ensemble des épreuves terminales.**