



Les enjeux de la rénovation du Bac Professionnel TCV en Alimentation (produits alimentaires et boissons)



Webinaire Personnels de Direction

14 Décembre 2020
en distanciel



1. Des Constats

Session à destination des directeurs adjoints

14 décembre

1. Des Constats

- Sur l'évolution de l'emploi
- Sur l'appareil de formation
- Sur la problématique de l'option



Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Evolution récente du contexte de l'emploi

Un horizon qui s'est élargi avec une offre de proximité dans l'alimentaire

- Développement des circuits courts et de la liaison au territoire
- Sensibilité accrue à la qualité des produits

Pour les cavistes

- Impossibilité de développer l'expérience client
- Digitalisation des achats

Une double évolution

- Mise en évidence de l'intérêt des circuits courts et de proximité
- Mais + 8 % de CA pour la Grande distribution

Les « perdants » les centres villes et les positionnements intermédiaires

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Situation de l'appareil de formation



**Technicien Conseil Vente
en Alimentation
(Produits alimentaires et boissons)**

Les effectifs

Le recrutement

Les poursuites
d'étude

Les problématiques
des filières

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

La progression des effectifs

+ 13 classes
+ 247 élèves

2015-2016			2020-2021		
Classes	Elèves	Moyen	Classes	Elèves	Moyen

BAC PRO 1	PA	69	962	13,9	82	1209	14,7
	V et S	9	98	10,9	10	136	13,6

BAC PRO 2	PA	65	812	12,5	78	929	11,9
	V et S	8	76	9,5	9	101	11,2

Extrait déciEA

Un effectif par classe qui augmente malgré l'augmentation du nombre de classes

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Recrutement

L'exemple de l'enseignement agricole public

Bilan AFFELNET 2020

Libellé du MEF national de rattachement	Capacité d'affectation	Affecté tous vœux	Tx pression = vœux 1/ capacités	Tx satisf ^e vœux 1 : affectés vœux 1/vœux 1	Tx rempl. : affectés / Capacité
2DPROA ALIMENTATION BIO-INDUSTRIES LABO	514	370	60%	95%	72%
2DPROA CONSEIL VENTE	1 190	943	84%	65%	79%
2DPROA NATURE JARDIN PAYSAGE FORET	3 012	2 818	99%	73%	94%
2DPROA PRODUCTIONS	4 887	4 342	93%	77%	89%
2DPROA SERV PERS TERRIT	1 626	1 414	80%	84%	87%
2DPROA TEC EXPE ANIMALES	32	28	103%	85%	88%

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

**En Seconde Pro CV : des
taux de pression qui
varient de 25 à 150%**

Les poursuites d'études

		2019				
		Eff	Vœu	%	Admis	%
TCV Vins et spiritueux	scolaire	93	67	72,0	30	32,3
	Apprentis					
TCV alimentation	scolaire	959	354	36,9	147	15,3
	Apprentis	107	32	29,9	6	5,6
TCV jardins	scolaire	363	182	50,1	73	20,1
	Apprentis	5	1	20,0	1	20,0
TCV Animalerie	scolaire	961	396	41,2	174	18,1
	Apprentis	25	13	52,0	4	16,0
Total		2420	978	40,4	405	16,7

Eff

Effectif de la classe de terminale

Vœu

Effectif ayant réalisé un vœu confirmé

Admis

Admis à l'issue de parcours sup

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
 DU VIVANT**
 LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Les problématiques des filières

➤ Des points communs

- En moyenne moins d'1 vœu confirmé par place offerte, majorité de 2nd ou 3^{ème} vœux
- Des situations extrêmement hétérogènes selon les établissements avec des filières en situation fragile.
- Un maillage très hétérogène du territoire.

➤ Des différences

- Des supports de formation très présents en viti-oeno, moins en produits alimentaires .
- Des problématiques « stage » différente : ELS en PA , âge pour les viti oeno.
- Une insertion immédiate en produits alimentaires (13 % de poursuites d'étude).
- Une volonté de poursuites d'étude dominante en viti –oeno (70 % en 2019).

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Les effets attendus de la réunion des deux options

Une simplification des examens

Un meilleur maillage territorial

Une possibilité donnée aux élèves de construire leur projet professionnel

- Socle PA permet l'insertion professionnelle
- Ouverture pour encourager la poursuite d'études

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Les freins

- La préservation de l'identité des établissements et de leur positionnement dans le territoire.
- L'épreuve E6 avec support stage.
- L'introduction de nouvelles compétences pour les enseignants techniques

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

L'enjeu ?

➤ Se saisir de la rénovation du diplôme pour proposer une formation en adéquation aux besoins du territoire en termes de :

- Tissu économique
- Bassin de recrutement

➤ Grâce aux opportunités offertes par les espaces d'autonomie

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

2. Quels choix ?

Session à destination des directeurs adjoints

14 décembre

2. Les choix dans la rénovation

- Dans la filière TCV
- Pour cette option



Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Quels axes stratégiques pour la rénovation des TCV ?

1

- Renforcer la dynamique commerciale de la formation.

2

- Aller plus loin dans l'approche capacitaire pour donner du sens

3

- Renforcer la dimension pratique de la formation

4

- Accompagner la construction de la motivation au travers du parcours de formation

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

1

- Renforcer la dynamique commerciale de la formation.

➤ Intégration de l'animation commerciale

- Mise en place d'une action professionnelle de groupe
- TPE affectés

➤ Renouvellement des contenus de la formation produit

- Diversification des produits
- Une approche du produit centré sur le besoin du consommateur

➤ Une ouverture aux différents produits

- Stages
- Epreuve E6

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

2

- **Aller plus loin dans l'approche capacitaire pour donner du sens**

➤ **Une approche des techniques commerciales autour de quatre axes forts**

- Conduire une vente
- Gérer un rayon
- Animer
- Organiser rendre compte

➤ **Les SESG GE dans la rénovation**

- Pas d'affichage « GE »
- Des contenus de « GE » dans les différents modules

➤ **La pluridisciplinarité au service des apprentissages**

- Des thématiques pluri qui permettent d'associer techniques professionnelles produit et techniques de vente
- Des plages plus ouvertes pour aborder des thématiques en lien avec le produit
- Une plage libre (HNA) pour les équipes.

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



3

- Renforcer la dimension pratique de la formation

➤ Développement des pratiques professionnelles de vente dans le cadre des modules.

- Une dimension contextualisée de la vente et du merchandising
- Un besoin de supports pédagogiques accru
- Une dimension plus professionnelle et moins technologique du GA.

➤ Une évolution de la certification

- Une E6 centrée sur l'organisation des activités
- Un entretien de vente et une situation de merchandising proche des pratiques professionnelles

➤ L'action professionnelle au cœur de la formation

- Plusieurs finalités à concilier
- Des enseignants à accompagner.

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



4

- **Accompagner la construction de la motivation au travers du parcours de formation**

➤ **Une place importante donnée au savoir être**

➤ **La place des stages**

- Une composition des stages qui permet à chacun de choisir « sa professionnalisation ».
- Le stage supplémentaire « type CAP ».

➤ **Une entrée capacitaire à développer dans les MAP**

➤ **La rénovation une occasion de repenser les EIE ?**

- Des espaces libérés
- Des espaces à réinvestir

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



Comment affirmer son positionnement spécifique dans ce cadre ?

La place privilégiée du MAP

La pluridisciplinarité

Les stages

- Un choix élargi de support de stages qui permet à chacun d'affirmer son projet

Les STP dans les modules professionnels



3. Quelle stratégie?

Session à destination des directeurs adjoints

14 décembre

2. La stratégie de l'établissement

- Les marges d'autonomie
- Des exemples d'organisation pédagogique



Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Se saisir des heures à affecter

	Affectés	A affecter (GA ou VO)	
		Cours	Pluri
MP1	140		28
MP2	70	98	14
MP3	98		
MP4	84		
MP5	56	56	56
MP6	56	28	14
MAP		56	
			28
	504	238	140

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Exemples de scenarii ?

1

BAC PRO TCV Alimentation 2021

Exemple 1: scénario Généraliste

2

BAC PRO TCV Alimentation 2021

Exemple 2 : scénario dominante « alimentation »

3

BAC PRO TCV Alimentation 2021

Exemple 3 : scénario dominante Boissons

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

BAC PRO TCV Alimentation 2021

Exemple 1: scénario Généraliste

1

Modules Pro et STP

Pluri et MAP

	STP	GA	VO
MP5		56	-
Pratique Encadrée (PE)	28	14	14
MP2 / Expertise-conseil	98	49	49
MP5/ Qualité et conseil	28	14	14
MP6 anim.com.	28	14	14
Approche magasin	14	14	-
Assortiment	14	14	-
Entretien de vente LV	-	-	-
Entretien de vente produit	14	7	7
Expertise produit	28	9	9
Animation	14	7	7
Equipe pédago	28	-	-
MAP (ex: digitalisation)	56		
		198	114

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
 DU VIVANT**
 LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

2

BAC PRO TCV Alimentation 2021**Exemple 2 : scénario dominante « alimentation »**

Modules Pro et STP

	STP	GA	VO
MP5		56	-
Pratique Encadrée (PE)	28	28	-
MP2 / Expertise-conseil	98	56	42
MP5/ Qualité et conseil	28	14	14
MP6 /Anim.com.	28	14	14

Pluri et MAP

Approche magasin	14	14	
Assortiment	14	10	4
Entretien de vente LV	-	-	-
Entretien de vente produit	14	10	4
Expertise produit	28	12	6
Animation	14	14	-
Equipe pédago	28	14	-
MAP (ex: commercialisation Fourme de Montbrison...)	56	56	-
		319	63

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
 DU VIVANT**
 LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

BAC PRO TCV Alimentation 2021

Exemple 3 : scénario dominante Boissons

3


Modules Pro et STP

	STP	GA	VO
MP5	-	<u>56</u>	-
Pratique Encadrée (PE)	28	-	28
MP2 / Expertise-conseil	98	42	56
MP5/ Qualité et conseil	28	14	14
MP6 /Anim.com.	28	-	28

Pluri et MAP

Approche magasin	14	-	14
Assortiment	14	4	10
Entretien de vente LV	-	-	-
Entretien de vente produit	14	4	10
Expertise produit	28	6	12
Animation	14	-	14
Equipe pédago	28	-	14
MAP (ex: vente au caveau)	56		56
		126	256

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
 DU VIVANT**
 LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



**MERCI
POUR VOTRE
ATTENTION**

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

 **MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION**