

Rénovation du baccalauréat professionnel « Technicien Conseil Vente en alimentation » (produits alimentaires et boissons)

Focus : Les stages au service de la professionnalisation et du projet de l'élève

Sujet : Nouvelles modalités de stage en baccalauréat professionnel TCV Alimentation (produits alimentaires et boissons)

Enjeu : Valoriser les stages au sein d'un parcours différencié au service du projet de professionnalisation de l'élève.

Contexte :

Avec l'évolution de la formation baccalauréat professionnel TCV qui réunit les options, produits alimentaires et vins et spiritueux, les stages permettent d'affirmer le positionnement de l'établissement tout en confortant le projet de l'élève.

Le cadre légal de la formation professionnelle est défini par le référentiel de formation :

La formation en milieu professionnel représente 14 à 16 semaines sur les deux années du cycle terminal, dont 12 sont prises sur la scolarité. Elles sont consacrées au(x) stage(s) individuel(s) en entreprises. Les 14 semaines de stage (dont 12 prises sur la scolarité) préparent en particulier aux épreuves E6 « Expérience en milieu professionnel » et E7 « Pratiques professionnelles ». Parmi celles-ci :

- 8 semaines au moins ont lieu dans une même entreprise et seront support de l'épreuve E6 « Expérience en milieu professionnel ». Cette entreprise doit être une entreprise du secteur de la distribution des produits alimentaires. L'univers des « produits alimentaires » est ici à considérer au sens large et inclut l'univers des boissons au sens large comprenant les vins spiritueux, bières et cidres, et les BRSA (boissons rafraîchissantes sans alcool)
- 4 semaines au plus peuvent se dérouler dans des lieux de stages complémentaires permettant la préparation à l'atteinte des capacités visées (C6 à C9) ;
- 2 semaines peuvent être consacrées à des stages d'ouverture en liaison avec le MAP ou le projet personnel de l'élève.

Au-delà des 14 semaines, les établissements scolaires ont la possibilité de proposer, à titre individuel ou pour des groupes restreints d'élèves de la classe, de 1 à 2 semaine(s) supplémentaire(s) de stage prises sur la scolarité. Dans le cadre d'un parcours différencié, cette disposition peut être mise en œuvre tout au long de la formation pour certains élèves dont le projet de formation vise en priorité l'insertion professionnelle. Ce contexte de formation particulier est proposé à des élèves identifiés par l'équipe pédagogique comme pouvant en tirer parti. Toutes les organisations pour la mise en place de la ou des semaine(s) supplémentaire(s) sont possibles (journées, semaine(s) alternée(s) avec les enseignements en établissement ou semaines cumulées...).

Points marquants :

Au-delà du cadre de la réalisation d'une période de huit semaines sur un support de stage représentatif de l'emploi de technicien conseil vendeur en alimentation, qu'il s'agisse d'un support boissons ou produits alimentaires strict, le stagiaire pourra choisir :

- de se perfectionner dans un poste en y effectuant l'intégralité de ses semaines de stage ;
- de découvrir le même métier dans des contextes différents, d'autres points de vente, ou enseignes ...
- de s'ouvrir à d'autres supports produits ;
- de se spécialiser dans le produit en effectuant des stages dans des entreprises du secteur : grossistes, producteurs en vente directe, ... ;
- de découvrir d'autres techniques de vente dans d'autres secteurs qui viendront nourrir ses pratiques de conseiller vendeur.

Ainsi un élève peut choisir d'effectuer ses 14 semaines de stage chez un caviste s'il désire se préparer au mieux à ce projet professionnel futur. Mais il peut tout aussi bien au-delà des 8 semaines découvrir un autre point de vente (autre caviste), ou d'autres circuits (grande

distribution, vente au caveau). Il pourra également réaliser une période de stage dans le domaine des produits alimentaires (grande distribution, magasin de producteur, ...).

Dans la première situation, caviste spécialisé strict, il faudra veiller à ne pas négliger la sensibilisation des apprenants à la manipulation des produits frais. Elle peut s'imaginer, y compris dans ce circuit, par l'organisation de dégustations qui associent mets et vins par exemple.

En fonction du profil des élèves et de leur projet professionnel, ce parcours de formation en entreprise devra permettre l'affirmation de leurs compétences pour accompagner leur insertion immédiate ou les préparer à leur poursuite d'étude.

Conséquences sur l'évaluation et sur la formation :

- Stages et épreuve E6

Si les stages concourent à l'atteinte de l'ensemble des capacités, ils visent particulièrement la capacité C6 « répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente » au travers de l'épreuve qui leur est associée, « expérience en milieu professionnel ».

En effet dans le cadre de cette rénovation, il est demandé au candidat d'alimenter sa réflexion par toutes les observations réalisées au cours de sa formation pour éclairer les situations professionnelles qu'il aura choisi de présenter. Il est attendu du candidat qu'il se place dans la posture d'un employé à qui on a confié une activité en autonomie et qui rapporte à son responsable un diagnostic tout en se montrant force de proposition. L'ensemble des périodes de stages, peuvent donc être mobilisées pour alimenter la réflexion.

La NS d'évaluation précise ce cadre en lui fixant des limites :

- *« Une présentation de deux situations commerciales singulières relatives à l'organisation du rayon ou à l'atteinte des objectifs fixés par la structure. Le candidat présente deux situations portant indifféremment sur les produits alimentaires ou les vins et spiritueux du baccalauréat professionnel TCV alimentation. Un candidat peut présenter soit deux situations dans le même univers (produits alimentaires ou vins et spiritueux) soit une situation dans chacun d'entre eux. Ces deux situations doivent permettre au jury d'évaluer l'ensemble des critères de la grille. Le choix des situations doit permettre au candidat de faire état des compétences professionnelles attendues.*
- *Si l'analyse s'appuie naturellement sur les observations réalisées dans l'entreprise support, elle intègre tous les éléments qui ont pu être mobilisés par le candidat pour nourrir sa réflexion : stage dans d'autres structures, visites d'entreprise, bibliographie ».*

La capacité évaluée dans cette épreuve étant C6 « Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente », et les capacités intermédiaires C6.1 « Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie » et C6.2 « Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale », les correcteurs sont un enseignant de SESG-GG et un enseignant de STP.

- Stages optionnels

Au-delà des 14 semaines réglementaires et dans la limite de deux semaines (crédit temps de 10 journées) Ces stages ont pour objectif de préparer l'insertion professionnelle. Ils permettent :

- de réaliser des actions professionnelles complémentaires dans le cadre d'activités commerciales, liées ou non au stage principal ;
- de participer à une action qui a été préparée pendant le stage principal et dont la réalisation a lieu hors de la période définie pour le groupe classe ;

- de développer une professionnalisation dans un objectif d'insertion professionnelle immédiate.

La validation de ces périodes additionnelles relève de l'équipe pédagogique et du coordonnateur/professeur principal sous l'autorité du chef d'établissement qui signe la convention de stage.

Ces stages sont individuels, réalisés pendant la période scolaire ou les vacances, et n'impliquent qu'un ou quelques élèves, les autres conservant les cours habituels.