

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

Focus : La place de l'exploitation et des supports d'apprentissage dans la formation

Sujet : Mobilisation des supports pédagogiques dans la formation baccalauréat professionnel TCV alimentation (produits alimentaires et boissons)

Enjeu : Tirer parti des particularités organisationnelles de l'établissement pour offrir une formation commerciale professionnalisante aux élèves.

Contexte : L'EPLEFPA de par ses missions définies dans la loi de 1984, confirmées et étendues par la loi d'orientation agricole de 1999, offre un champ d'exercice ouvert pour développer des activités et projets commerciaux.

La réécriture du baccalauréat professionnel oblige les équipes à repenser la dimension pratique et notamment la place de l'action commerciale dans la formation.

L'existence d'exploitations et d'ateliers technologiques constitue des opportunités qui peuvent enrichir la stratégie pédagogique des équipes si la prolongation de l'acte de production dans la dimension commerciale est présente dans la structure. Si ces supports sont privilégiés ils ne sont pas exclusifs, les partenariats extérieurs participent aussi pleinement à la professionnalisation des apprenants.

La manipulation de fonds liée à l'activité commerciale doit être particulièrement réfléchie et organisée pour respecter le cadre législatif propre à chaque situation.

Points marquants :

La dimension professionnelle spécifique du baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente Alimentation (produits alimentaires et boissons), s'exprime dans sa dimension liée au produit, mais aussi dans la mise en œuvre d'une pédagogie résolument tournée vers l'action. La formation aux techniques commerciales, tant le conseil vente que le marchandisage, nécessite de mettre en œuvre des stratégies pour la rendre efficiente et attractive.

- Pour le conseil vente toutes les situations où l'apprenant peut être mis en présence de clients réels sont à développer. Pour le moins, l'entraînement à la vente nécessite que la formation soit pour tout ou partie contextualisée dans l'univers professionnel de la vente de produits alimentaires ou de boissons
- Pour le marchandisage, il est indispensable de faire manipuler les apprenants. L'exploitation, le magasin école sont donc là aussi des supports privilégiés.

1. Développement de supports et de partenariats.

Plusieurs types supports peuvent être mis en place pour développer la dimension concrète de la formation selon les contextes locaux :

- Si l'établissement dispose d'une exploitation avec un point de vente, celui-ci constituera un support privilégié d'application. Il est important que les responsables qui gèrent ce point de vente laissent une part d'autonomie aux équipes enseignantes et s'impliquent dans le projet pédagogique.
- L'établissement peut également décider de mettre en place un magasin pédagogique ou à défaut un espace de vente (accueil, hall). Son organisation, son fonctionnement doivent là aussi être raisonnés en tenant compte des contraintes pédagogiques mais aussi financières et de personnel disponible.
- Quels que soient les supports à disposition de l'équipe enseignante sur site, les partenariats extérieurs sont à rechercher, pour développer la capacité d'adaptation professionnelle des apprenants.

L'affectation d'une salle de classe dédiée aux enseignements commerciaux, quand c'est possible, facilitera l'usage de supports pédagogiques variés.

Compte tenu des contraintes économiques et financières liées à l'activité commerciale, une stratégie unique ne peut être édictée. C'est en raisonnant la combinaison des différents supports que l'équipe pourra construire la stratégie adaptée à son contexte local. Le CEF de l'établissement peut être l'endroit pertinent pour la structurer. La validation des éléments financiers au Conseil d'Administration semble pertinente.

Remarque : *Lors des stages en entreprise, les élèves ont peu l'occasion de pratiquer l'encaissement qui est pourtant un attendu professionnel important. Le maniement d'un logiciel de caisse doit faire partie des apprentissages obligatoires.*

2. Des espaces identifiés

Deux espaces ont été organisés pour favoriser cette mise en activité :

- Le stage « pratique encadrée » destinée à mettre en œuvre l'action commerciale liée au MP6.
- Des stages individuels optionnels dont le but est d'accroître la professionnalisation des apprenants

Mais ces espaces ne sont pas exclusifs :

- La dimension pratique des enseignements liés aux modules professionnels exige des supports concrets pour effectuer des opérations de marchandisage.
- Les espaces d'autonomie offerts aux établissements, MAP, EIE peuvent être investis pour mettre en œuvre des projets qui impliquent les techniques commerciales.

2.1. Accompagner le MP6 et l'action professionnelle commerciale

L'institutionnalisation de l'action commerciale a été voulue pour trois raisons :

- Elle constitue un cadre privilégié pour permettre aux apprenants d'exprimer des aptitudes comportementales qui sont attendues par les professionnels : travail en équipe, planification / organisation, ténacité...
- Elle permet par le travail en groupe de contribuer à la constitution et à l'entretien d'une dynamique de classe favorable à l'ancrage des apprenants.
- Elle peut constituer un facteur de rayonnement de l'établissement et de son identification en termes de lieu de formation commerciale.

Si lors de cette action commerciale, l'objectif de mise en œuvre de ventes réelles est à rechercher, il doit être conduit en respectant un cadre sécurisé :

- En termes d'encadrement des apprenants qui ne sont pas des étudiants
- En termes financiers.

Cette action professionnelle commerciale encadrée et ciblée se veut aussi comme une première étape propédeutique à la mise en œuvre de projets commerciaux de plus grande ampleur et conduits en autonomie par les étudiants en BTS TC.

2.2. Valoriser les stages optionnels

Ces stages ont pour objet la professionnalisation des apprenants. Ils peuvent être réalisés en tout ou partie sur l'exploitation ou l'atelier pédagogique de l'établissement ou en accompagnement de ses actions de commercialisation : salon, foires et marchés etc...

En conclusion :

La mise en œuvre du baccalauréat professionnel TCV alimentation (produits alimentaires et boissons) se fera en continuation des baccalauréats professionnels auquel il se substitue, option produits alimentaires ou vins et spiritueux. Les outils, les méthodes, les réseaux développés, élaborés de longue date par les équipes, sont autant d'éléments à capitaliser afin d'être adaptés et réutilisés dans le contexte du nouveau référentiel TCVA.

Le développement de la dimension pratique souhaitée sera l'occasion de nourrir une réflexion sur le positionnement de la formation, sur l'évolution plus ou moins nécessaire des supports d'apprentissage pour assurer une formation complète aux deux univers, dans le respect des choix de positionnement locaux.