

**MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE**

DIRECTION DES PERSONNELS ENSEIGNANTS

***Concours d'accès
Au corps des professeurs de lycée professionnel (PLP)***

SECTION VENTE

**Concours interne
Concours d'accès à l'échelle de rémunération
Correspondant**

***Rapport présenté par Viviane DERIVE
IA - IPR
Présidente du jury***

2004

CENTRE NATIONAL DE DOCUMENTATION PÉDAGOGIQUE

SOMMAIRE

CONCOURS INTERNE

1. Présentation du concours	
1.1 Liste des membres du jury.....	3
1.2 Statistiques générales et historiques sur le concours	4
2. Réglementation et conseils pratiques	
2.1 Textes officiels.....	4
2.2 Descriptif des épreuves	4
2.3 Statistiques détaillées par épreuve.....	5
3. Résultats et commentaires de l'épreuve écrite	
3.1 Sujet	6
3.2 Remarques générales sur l'épreuve d'admissibilité	10
3.3 Observations détaillées par dossier.....	10
3.4 Conseils aux candidats	13
3.5 Références bibliographiques	13
4. Résultats et commentaires de l'épreuve orale : exploitation pédagogique d'un thème	
4.1 Organisation matérielle de l'épreuve	14
4.2 Résultats et commentaires	14
4.3 Sujets	15
4.4 Attentes et remarques du jury sur chaque sujet proposé.....	18
4.5 Conseils généraux.....	20

**"LES RAPPORTS DES JURYS DES CONCOURS SONT ÉTABLIS
SOUS LA RESPONSABILITÉ DES PRÉSIDENTS DE JURY"**

CONCOURS INTERNE

1. Présentation du concours

1.1 Liste des membres du jury

Mme Viviane DERIVE, IA-IPR, présidente
Mme Madeleine BRIGAUT, IEN, vice-présidente
M. Jacques THIERRY, IGEN, vice-président

Mme Magali BLANCHARD
Mme Claudie BLIN-PORTE
Mme Ilse DALOZ
M. Gilles DETOT
Mme Sylvie FEINSTEIN
Mme Maïtena FRERE-MOTTANT
Mme Christine FRODEAU
Mme Jacqueline GAUBERT
M. Marc ISIDRO
M. Jean-Luc KOEHL
M. Sébastien LAURENT-RAZE
Mme Martine LATAPIE
M. Patrick LEBORGNE
Mme Marie MATHON
Mme Florence PATRICE
Mme Monique QUELFETER
M. Frédéric ROCHE
M. Pierre ROUSSEAU
M. Rachid SADEG
Mme Edith SIMON
Mme Claude STIK

1.3 Statistiques générales et historiques sur le concours

<i>Session</i>	<i>Postes</i>	<i>Inscrits</i>	<i>Présents</i>	<i>Admissibles</i>	<i>Admis</i>
Session 2004					
Interne	10	370	272	29	10
Caer	45	146	120	32	14
Session 2003					
Interne	10	211	146	34	10
Caer	49	133	107	42	26
Session 2002					
Interne	10	196	139	29	10
Caer	40	143	119	41	33

2. Réglementation et conseils pratiques

2.1 Textes officiels

Loi n° 96-452 du 28 mai 1996 (diverses mesures d'ordre social et statutaire)

Décret 92-1189 du 6 novembre 1992 (BO n° 44 du 19 novembre 1992) (statut PLP)

Décret 98-987 du 4 novembre 1998 (conditions d'accès)

Décret 98-989 du 4 novembre 1998 (conditions d'accès)

Décret 64-217 du 10 mars 1964 (maîtres contractuels dans les établissements d'enseignement privé)

Arrêté interministériel du 4 septembre 1997 (BO n° 35 du 9 octobre 1997)

Arrêté du 7 juillet 2000 (BO n° 30 du 31 août 2000) (nouvelles épreuves)

2.2 Descriptif des épreuves

Épreuve d'admissibilité : Épreuve scientifique et technique

Épreuve écrite – Durée 4 heures – Coefficient 1

Les questions relèvent obligatoirement, d'une part, du champ professionnel correspondant à la section, d'autre part, du domaine économique et juridique. L'épreuve a pour but de vérifier la capacité du candidat à mobiliser et organiser ses connaissances, à mettre en œuvre ses savoir-faire, à structurer sa réflexion, à communiquer par écrit. L'épreuve comporte plusieurs questions liées ou indépendantes. Elle permet de juger les aptitudes du candidat à :

- ♣ analyser une question,
- ♣ poser une problématique,
- ♣ effectuer des choix pertinents,
- ♣ proposer des solutions adaptées,
- ♣ présenter une argumentation cohérente.

Épreuve orale d'admission : Exploitation pédagogique d'un thème

Durée de la préparation 3 heures – Durée de l'épreuve 1 heure maximum – Coefficient 2

Le thème porte sur le champ professionnel correspondant à la section et peut comporter des aspects économiques et juridiques. L'épreuve comprend un exposé et un entretien avec le jury. L'épreuve vise à apprécier :

- ♣ l'aptitude du candidat à communiquer oralement,
- ♣ sa capacité à structurer notamment un exposé, une séquence d'activités, un cours,
- ♣ sa connaissance des métiers, des activités et pratiques professionnelles,
- ♣ sa connaissance des référentiels et programmes d'enseignement,
- ♣ son aptitude à adapter son enseignement aux évolutions technologiques et aux exigences pédagogiques.

Des documents peuvent être remis au candidat par le jury.

Durée de la préparation : trois heures – Durée de l'épreuve : une heure maximum (dont exposé : trente minutes maximum, entretien : trente minutes maximum).

Le programme de référence, sur lesquels portent l'épreuve d'admissibilité et l'épreuve d'admission, sont ceux des enseignements technologiques et professionnels conduisant aux diplômes des niveaux V, IV et III dans la spécialité correspondant à la section.

2.3 Statistiques détaillées par épreuve, pour l'ensemble des deux concours :

Épreuve scientifique et technique

Nombre de copies : 390 (2copies blanches)

Moyenne générale : **5,33/20**

Notes	n<=4	4<n<=6	6<n<=8	8<n<=10	10<n<=12	12<n<=14	Total
Nombre de candidats	173	102	76	35	18	1	390
%	29,49 %	30,26 %	21,79 %	11,03 %	5,90 %	1,54 %	100 %

Épreuve orale

Nombre de candidats : 55 présents sur 61 admissibles

Moyenne générale: **8,95/20**

Notes	N≤6	6≤N≤8	8≤N≤10	10≤N≤12	12≤N≤14	14≤N≤16	N>16	Total
Nombre de candidats	19	14	3	3	7	5	4	55
%	34,55 %	25,45 %	5,45 %	5,45 %	12,73 %	9,09 %	7,27 %	100 %

3. Résultats et commentaires de l'épreuve écrite

3.1 Sujet

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

SESSION 2004

CAPLP

CONCOURS INTERNE

Section : VENTE

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE
--

Durée : 4 heures – Coefficient : 1

Barème

Dossier 1	20 points
Dossier 2	20 points
Dossier 3	15 points
Dossier 4	30 points
Dossier 5	15 points

L'attention du candidat est attirée sur le fait qu'il sera tenu particulièrement compte de sa capacité à analyser, à synthétiser les informations, à ordonner son travail avec rigueur et logique et à communiquer efficacement à l'écrit.



La Chaudronnerie Industrielle de l'Iroise

La Chaudronnerie Industrielle de l'Iroise (LC2i) est spécialisée dans le travail de l'acier inoxydable et de l'aluminium. Elle conçoit et fabrique des réservoirs et des cuves en inox pour le stockage industriel ainsi que des conteneurs et des pylônes.

Société anonyme au capital de 2 millions d'euros (EUR), LC2i emploie 130 salariés qui se répartissent de la façon suivante :

- 95 salariés à la production
- 20 salariés dans les bureaux d'étude et d'ordonnancement
- 7 salariés au service commercial
- 8 salariés aux services administratifs et comptables

La direction de l'entreprise est assurée par Madame Siroko, héritière de l'atelier fondé par son père en 1947 et dont elle a piloté la croissance depuis 1989.

Madame Siroko est également la responsable du service commercial de l'entreprise. Celui-ci a pour fonction essentielle de répondre aux appels d'offres des collectivités locales, de répondre aux demandes de devis des clients réguliers et de préparer les salons professionnels auxquels participe l'entreprise.

Mais la concurrence asiatique est rude depuis quelques années, notamment dans le domaine des conteneurs et des cuves en inox.

Depuis trois ans, le niveau de commande et de chiffres d'affaires stagne et Madame Siroko veut réagir à cette situation en s'orientant vers un nouveau marché : celui des bateaux de plaisance de grande traversée en aluminium. Ce matériau offre en effet des avantages considérables par rapport au plastique ou à l'acier : solidité, quasi absence de corrosion, longévité... Il nécessite toutefois une mise en œuvre professionnelle, le soudage de l'aluminium ne pouvant se réaliser que sous atmosphère neutre (argon généralement).

Le savoir faire industriel de l'entreprise en matière de travail de l'aluminium a déjà été sollicité à plusieurs reprises dans ce domaine : la Direction des Chantiers Navals de Brest lui a commandé deux bateaux-pompiers en 1996 et 1998 et différents armateurs lui ont confié la fabrication de vedettes ou de bateaux de passagers.

Pour ces constructions, l'entreprise travaille en collaboration avec un cabinet d'architecte naval.

Madame Siroko s'intéresse tout particulièrement aux catamarans à voile de croisière hauturière. Ces bateaux, de 12 à 20 mètres, offrent des avantages intéressants aux plaisanciers : confort de haut niveau dû à l'absence de gîte, grands volumes d'aménagements intérieurs grâce aux deux coques et au cockpit central de plain pied, large nacelle extérieure, possibilité d'échouage et donc d'entretien facile grâce au faible tirant d'eau et à l'absence de quille... Leur armement sera de 1ère catégorie ce qui les habilitera aux croisières transocéaniques.

En visitant le Salon Nautique de Paris, Madame Siroko a pu se rendre compte que l'offre existante correspondait à deux types de clientèle bien distincte : les bricoleurs qui souhaitent simplement acquérir une coque nue et qui ont le savoir faire pour l'équiper eux mêmes (aménagement intérieur, équipements de navigation, gréements et accastillage...), les « comforts » qui recherchent une prestation complète c'est à dire un bateau prêt à naviguer.

Pour les bricoleurs, elle envisage de leur permettre d'entreposer leur coque sur les vastes terrains dont dispose l'entreprise, ce qui leur permettra également de profiter d'une aide technique sur place. Dans le deuxième cas elle devra proposer une gamme cohérente de bateaux, bien sûr personnalisables.



Madame Siroko s'interroge sur les possibilités de croissance de sa société pour la faire évoluer. Vous êtes chargé(e) de l'aider dans sa prise de décision concernant une éventuelle diversification de l'activité.

Dossier économique et juridique

1. L'évolution de la consommation

La consultation du site de l'INSEE a montré à Madame Siroko que l'une des évolutions économiques de ces 40 dernières années, en France notamment, réside dans l'évolution de la structure de la consommation des ménages.

- 1.1. Présentez les différents facteurs explicatifs de l'évolution de la structure de consommation.
- 1.2. Rédigez une réponse structurée répondant à la question : « le développement des loisirs est-il une nécessité économique ? ».

2. Le choix d'une structure juridique de société

Pour cette nouvelle activité, Madame Siroko envisage de créer une nouvelle entité juridique. Dans ce projet, elle souhaite :

- permettre à ses deux enfants (12 et 19 ans) ainsi qu'à son mari de devenir associés,
 - préserver la fortune personnelle de son conjoint,
 - être majoritaire et diriger la nouvelle société (elle est mariée sous le régime de la séparation de biens),
 - obtenir un statut fiscal et social le plus favorable possible.
- 2.1. Présentez, sous forme de tableau, les éléments de votre analyse concernant les options suivantes : société en nom collectif (SNC), société à responsabilité limitée (SARL), société anonyme (SA).
 - 2.2. Présentez de manière structurée les arguments qui vous permettront de conseiller Madame Siroko sur la structure juridique à retenir.

Dossier commercial

3. La prévision des ventes

Madame Siroko, soucieuse au sujet de la stagnation des ventes, notamment sur les trois dernières années, vous charge d'analyser les ventes passées de LC2i afin de dégager leur tendance et de pouvoir prévoir le chiffre d'affaires pour 2004.

Les chiffres d'affaires de LC2i sur les 6 dernières années ont été les suivants (en milliers d'EUR) :

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003
C.A.	14 020	14 400	14 450	14 710	14 758	14 700
Indices	99,22	100,00	100,40	101,90	103,20	105,40

3.1. Procédez à une analyse des ventes de LC2i en :

- de façon globale en mesurant l'évolution du chiffre d'affaires ;
- de façon plus précise en recalculant les chiffres d'affaires en EUR constants.

Commentez vos résultats.

3.2. Calculez par la méthode des moindres carrés le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2004 [équation du type $y = ax + b$ avec $a = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2}$].

Commentez vos résultats.

4. L'analyse stratégique

Madame Siroko souhaite disposer d'une note d'analyse stratégique qui mettra en évidence les contraintes et les opportunités existantes afin de se positionner sur le marché de la navigation de plaisance.

Présentez une note structurée en abordant notamment les points suivants :

- les notions de segmentation stratégique et de segmentation mercatique ;
- les contraintes et les opportunités, internes comme externes, dont la société peut profiter (présentation sous forme de tableau) ;
- le constat relatif à l'adéquation produit-marché.

5. La campagne publicitaire

Dans le cadre de son objectif de développement des ventes sur de nouveaux marchés, Madame Siroko envisage une campagne publicitaire en insérant un encart publicitaire dans deux magazines de la presse spécialisée. Le budget prévu pour cette opération est limité à 7 500 EUR. Madame Siroko a recueilli les informations suivantes :

Magazine	Audience	Audience utile	Audience dupliquée (*)	Coût de l'insertion
M1	37 000	17 300	7 400 avec M2 2 200 avec M3	4 100 EUR
M2	43 000	14 500	7 400 avec M1 4 650 avec M3	3 300 EUR
M3	26 000	7 500	2 200 avec M1 4 650 avec M2	2 650 EUR

(*) Nombre commun de lecteurs utiles

5.1. Définissez les notions d'audience totale, d'audience utile et d'échelle de puissance. Calculez l'échelle d'affinité après en avoir donné une définition.

5.2. Classez les magazines après avoir calculé le Coût Pour Mille contacts Utiles (CPMU). Présentez les éléments de calcul.

5.3. Compte tenu des lecteurs communs, indiquez le choix des deux magazines que doit effectuer Madame Siroko afin d'optimiser son opération.

Présentez les éléments de calcul.

3.2 Remarques générales sur l'épreuve d'admissibilité

Le jury attend des candidats une maîtrise des concepts mercatiques, économiques et juridiques de base. Les candidats doivent s'attacher à bien lire l'énoncé des questions posées, notamment :

- à définir les termes proposés,
- à répondre aux questions posées,
- à élargir leur réflexion en élaborant un raisonnement articulant leurs connaissances aux faits soumis.

Sur le plan formel, le jury attend des réponses structurées et argumentées montrant les capacités méthodologiques des candidats.

3.3 Commentaires sur le sujet et sur les copies corrigées

Les qualités attendues d'un enseignant sont évaluées à travers ce sujet, à savoir :

- Connaissances économiques, juridiques et mercatiques de base,
- Structuration / hiérarchisation de la pensée,
- Capacités de réflexion et d'analyse,
- Capacités de rédaction et d'argumentation.

Dans ce sujet, les parties économique et juridique ont été volontairement disposées en premier dossier pour inciter les candidats d'une part à prendre le temps de les traiter et d'autre part les amener à adopter des points de vue économique et juridique. Il ne s'agissait pas de traiter une situation d'entreprise. Il fallait donc bien se conformer aux questions.

Quelques candidats ont traité le sujet de manière incomplète et la majeure partie des candidats ont répondu aux questions de façon superficielle ; ce qui explique une moyenne générale faible. Le jury déplore le peu de bonnes copies.

Dossier économique (sur 20 points)

Ce dossier exigeait des candidats des connaissances et la capacité à argumenter.

1.1 Présentez les différents facteurs explicatifs de l'évolution de la structure de la consommation :

Il s'agissait d'une question classique permettant de vérifier la connaissance des concepts de base sur la consommation. Peu de candidats ont mis en évidence les aspects de structure de la consommation.

Le jury attendait que les candidats présentent les facteurs d'évolution de la structure de la consommation en les classifiant (facteurs économiques, sociologiques et démographiques) et les expliquent sans se contenter de les énumérer.

Peu de candidats ont témoigné de connaissances suffisantes sur ce sujet.

1.2 « Le développement des loisirs est-il une nécessité économique ? »

Le jury attendait que les candidats maîtrisent la méthodologie du développement structuré. Peu de réponses proposent une introduction, une problématique, un développement structuré et une conclusion.

C'est la qualité du raisonnement économique qui était apprécié. Des notions clés devaient nécessairement être abordées (progrès technique, temps de travail, croissance économique, niveau de vie, dépenses de consommation...). Le sujet pouvait être traité sous divers angles, approche économique, sociologique.

Le libellé de la question a dérouté certains candidats qui n'ont pu dégager une problématique. De plus, des connaissances approximatives et insuffisantes ont entraîné des difficultés à structurer les propos. Quelques candidats ont fait des hors sujet en assimilant tourisme et loisir.

Il est à regretter que trop souvent pour les deux questions, les réponses ne sont pas appuyées sur des savoirs théoriques. Les candidats ne doivent pas se contenter de propos journalistiques. La capacité à utiliser un vocabulaire économique approprié est un élément d'exigence.

Dossier juridique (sur 20 points)

2.1 Présentez, sous forme de tableau, les éléments de votre analyse...

En faisant appel à ses connaissances en droit des sociétés, le candidat devait sélectionner les données nécessaires au traitement du cas qui lui était proposé. Le jury n'attendait pas seulement que les candidats présentent les caractéristiques standard des différents statuts juridiques mais tiennent compte des contraintes évoquées dans le sujet. Beaucoup de candidats n'ont pas su mobiliser leurs connaissances pour parvenir à cela.

Il est regrettable de trouver encore dans certaines copies des seuils exprimés en francs concernant le capital social minimum.

2.2 Présentez de manière structurée les arguments pour conseiller...

Il s'agit de reprendre de façon synthétique les contraintes juridiques énoncées dans le sujet et de proposer une forme juridique en s'appuyant sur des arguments tirés du travail précédent.

Dossier commercial (sur 60 points)

La partie commerciale, en 3 sous parties, permettait aux candidats de faire appel à des savoirs et compétences différents :

- connaissances sur des outils quantitatifs et sur des concepts mercatiques,
- capacités d'analyse.

Point 3 - La prévision des ventes (sur 15 points)

Cette partie porte sur des points classiques et simples qui doivent permettre aux candidats de réussir. En effet, la technique de calculs des taux d'évolution est en général bien maîtrisée. Par contre, le jury a constaté des difficultés pour convertir des euros courants en euros constants. Le jury regrette le manque de recul de certains candidats qui n'ont pas vérifié la cohérence des résultats proposés. (Euros courants > Euros constants !)

La méthode des moindres carrés a été correctement traitée dans la plupart des copies. Cependant, les commentaires rédigés sur les résultats sont souvent trop vagues et n'aboutissent pas à un constat sur l'évolution de la situation de l'entreprise.

Point 4 - L' analyse stratégique (sur 30 points)

L' articulation entre le stratégique et l' opérationnel est essentielle à connaître. La question demandait une analyse des données proposées en introduction du sujet afin de dégager les contraintes et opportunités, ce travail a globalement été bien mené par l'ensemble des candidats.

Le jury attendait que les candidats respectent les consignes données (présenter les contraintes et opportunités internes et externes sous forme de tableau, suivre le plan proposé dans la question, rédiger une note). Le concept de segmentation stratégique n'est que trop rarement maîtrisé.

Point 5 - La campagne publicitaire (sur 15 points)

Les questions permettent une bonne combinaison entre calculs à effectuer et analyse. La dernière question appelle une réponse plus pointue que les autres sur le fond.

Les connaissances sur la communication publicitaire sont très hétérogènes entre les candidats. Cette partie a été assez bien réussie pour les candidats maîtrisant les techniques de calcul.

Par contre, les notions d' échelle de puissance et d' affinité sont les plus méconnues. Les commentaires rédigés sont souvent peu significatifs.

3.4 Conseils aux candidats

- Traiter le sujet dans son ensemble, ne pas écarter de parties notamment les parties économiques et juridiques dont le poids représentait 40 % de la notation globale.
- S'entraîner à composer dans le temps imparti (4 heures)
- Gérer son temps lors de l'épreuve afin de permettre une relecture
- Répondre aux questions posées de manière structurée et argumentée
- Renforcer ses connaissances de bases en étudiant des ouvrages de références (voir bibliographie proposée ci-après). En effet, la maîtrise des connaissances permet de mieux structurer ses réponses.
- Suivre l'actualité économique, juridique et commerciale afin d'enrichir sa culture professionnelle.

3.5 Références bibliographiques

Marketing et gestion commerciale

Manuels :

- Mercator – Lendrevie et Lindon – Dalloz
- Marketing management – Kotler, Manceau et Dubois – Pearson Education
- Le marketing, fondements et pratique – Dubois et Jolibert – Economica
- Marketing et action commerciale - Brassart et Panazol – Hachette Education
- Dictionnaire de marketing – Foucher

Sites Internet :

- <http://www.abcnetmarketing.com>
- <http://www.emarketing.fr>
- <http://www.lejournaldunet.com>

Droit

Manuels :

- Notions fondamentales de droit – Ouvrage collectif – Foucher
- Dictionnaire de droit - Foucher

Sites Internet :

- <http://www.travail.gouv.fr>
- <http://www.legifrance.gouv.fr>

Economie

Manuels :

- Notions fondamentales d'économie. Bialès, Leurion et Rivaud. Foucher
- Dictionnaire d'analyse économique. B. Guerrien. La découverte.
- Economie générale. P. Vanhove et S. Longatte. Dunod

Revue :

- Problèmes économiques
- Les cahiers français
- Alternatives économiques

Sites Internet :

- <http://www.lemonde.fr>
- <http://www.lesechos.fr>
- <http://www.nancy-metz.fr>
- <http://www.educ21.fr>
- <http://www.economie2000.fr>

4. Résultats et commentaires de l'épreuve orale : exploitation pédagogique d'un thème

4.1 Organisation matérielle de l'épreuve

Les candidats sont convoqués par demi-journée. Ils doivent se munir d'une pièce d'identité et de la convocation qu'ils présenteront à l'accueil et aux membres du jury d'interrogation. À partir des documents remis à l'entrée en loge, les candidats préparent leur prestation pendant 3 heures. Lors de l'épreuve orale d'une durée d'une heure, tableau et un matériel de rétro projection sont mis à la disposition de chaque candidat.

4.2 Résultats et commentaires

Attentes

L'épreuve permet au candidat de démontrer :

- ♣ son aptitude à communiquer oralement : écoute, qualité d'expression, vocabulaire, structure des idées,
- ♣ sa capacité à structurer un exposé quel que soit le type d'activité choisi : fil conducteur, hiérarchisation des idées,
- ♣ sa connaissance des métiers, des activités et des pratiques professionnelles : suivi de l'évolution de l'environnement professionnel,
- ♣ sa maîtrise des référentiels, des programmes d'enseignement et du public concerné,
- ♣ ses facultés à adapter son enseignement aux évolutions technologiques : outils et utilisations,
- ♣ ses capacités à adapter son enseignement aux exigences pédagogiques : analyse des savoir-faire (recherche, sélection, utilisation) et auto-analyse.

Elle permet également de montrer qu'il a réfléchi aux finalités et à l'évolution de la discipline.

Le jury se félicite de la réussite, au cours de cette session, de candidats précédemment ajournés et pour qui la lecture des rapports de jury aura été vraisemblablement profitable.

4.3 Sujets

SUJET N° 1

Formation concernée : Baccalauréat professionnel « Commerce »

Situation pédagogique : Préparation et mise en place d'une opération de soldes.

Vous souhaitez aborder avec vos élèves les contraintes juridiques et les aspects commerciaux relatifs à ce thème. Présentez de façon structurée votre démarche :

- ♣ la période la plus appropriée pour traiter ce thème ;
- ♣ la liaison avec les PFE et le pôle entreprendre;
- ♣ les pré requis, les savoir-faire et les savoirs associés nécessaires ;
- ♣ la stratégie pédagogique que vous mettez en œuvre (notamment l' éventuelle collaboration avec l' enseignant chargé de la partie juridique) ;
- ♣ la mutualisation et l' évaluation que vous envisagez.

Annexe: Extraits du référentiel du diplôme et du programme du Baccalauréat professionnel « Commerce »

SUJET N° 2

Formation concernée : Baccalauréat professionnel « Vente »
Prospection – Négociation – Suivi clientèle

Situation pédagogique :

Dans le cadre de la “formation professionnelle technologique et scientifique”, vous êtes en charge sur les 2 années de formation des enseignements :

S1 : Prospection et suivi clientèle : techniques et stratégies

S3 : Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente

A ce titre vous êtes tout particulièrement concerné(e) par le suivi des périodes de formation en entreprise et la réalisation par l'élève d'un projet de prospection.

Le titulaire de l'emploi, en complément de techniques relationnelles et de vente affirmées, doit être capable d'utiliser de manière accrue les outils informatiques, télématiques, téléphoniques et plus globalement les techniques de l'information et de la communication (multimédia, visioconférence, Internet, Intranet, réseaux locaux, courrier électronique).

Présentez de manière argumentée la démarche pédagogique globale que vous adopteriez pour former vos élèves à l'utilisation des TIC, en conformité au référentiel de ce diplôme.

Vous prendrez soin de préciser :

- La ou les Place(s) dans la progression (moment, durée...)
- Les pré requis
- Les objectifs
- Les transversalités
- Les méthodes pédagogiques

Vous trouverez en annexe :

Un extrait du préambule du référentiel :

“Le titulaire de l’emploi, en complément de techniques relationnelles et de vente affirmées, doit être capable d’utiliser de manière accrue les outils informatiques, télématiques, téléphoniques et plus globalement les techniques de l’information et de la communication (multimédia, visioconférence, Internet, Intranet, réseaux locaux, courrier électronique). “

Un extrait du Référentiel d’activités professionnelles :
Fonctions “Prospection” et “Suivi et fidélisation”

Un extrait des savoirs associés :

S3 : Technologies de l’information et de la communication appliquées à la vente

SUJET N° 3

Formation concernée : Baccalauréat professionnel « Commerce ».

Situation pédagogique : Préparation et exploitation d’une intervention de chef de rayon d’hypermarché, sur le thème du merchandising

Vous êtes professeur en classe terminale du baccalauréat professionnel « Commerce » et vous avez la responsabilité des pôles « VENDRE » et « GÉRER ». Vous avez pris contact avec un tuteur chef de rayon pour faire une intervention de 2 heures dans votre classe sur le thème du merchandising.

1. Présentez vos choix pédagogiques relatifs :
 - aux pré requis nécessaires et à la place de cette séquence dans votre progression,
 - aux notions à introduire pendant la séance,
 - aux productions à réaliser par les élèves,
 - à l’évaluation.
2. Vous préparez une réunion préparatoire avec le tuteur de façon à vous coordonner sur la forme, le fond de l’intervention. Sur quels éléments souhaitez-vous vous mettre d’accord ?
3. L’aspect juridique lié au merchandising est une suite logique de la séquence.
 - Quelles sont les notions qui vous semblent essentielles dans le respect du référentiel ?
 - Comment pourriez-vous permettre aux élèves d’acquérir ces notions de manière autonome ?

Vous trouverez en annexe :

Des extraits du référentiel de certification et du programme du Baccalauréat Professionnel « Commerce » (arrêté du 3 septembre 1997)

SUJET N° 4

Formation concernée : Baccalauréat professionnel « Services : accueil – assistance - conseil »

Situation pédagogique : Démarche de projet en situation professionnelle.

Vous enseignez en Baccalauréat Professionnel « Services ». Vous avez en charge les pôles 2 « Démarche commerciale », 3 « Organisation » et dans le pôle 4 « la méthodologie de l'activité en milieu professionnel ». A ce titre vous êtes directement impliqué par la préparation des élèves à l'épreuve « Montage de projet ». Vous avez également en charge des heures destinées au PPCP.

Vous êtes chargé, en tant que professeur principal, de l'organisation et du suivi des périodes de formation en entreprise.

- Proposez la réflexion, la progression, l'organisation à mettre en place pour permettre à vos élèves de maîtriser les compétences attendues dans cette épreuve.
- Expliquez quels pourraient être les apports du PPCP.

Vous trouverez en annexes :

- Un extrait de la description des activités professionnelles visées
- Un extrait de la réglementation sur les périodes de formation en milieu professionnel
- Un extrait du référentiel de certification

4.4 Attentes et remarques du jury sur chaque sujet proposé

Sujet n° 1

Le jury attendait que le candidat :

- fasse une proposition cohérente avec le niveau d'exigence (Baccalauréat professionnel et non BEP) et la place de la ou des séances dans la progression,
- rappelle les notions de bases liées aux soldes tant dans ses aspects commerciaux que juridiques,
- utilise les annexes en argumentant sur les choix opérés.

Les connaissances trop souvent imprécises sur la notion de soldes n'ont pas permis de définir des objectifs et de faire des propositions cohérentes. Peu de candidats ont su intégrer le domaine juridique.

Sujet n° 2

Le jury attendait que le candidat :

- choisisse un angle d'attaque du sujet et s'y tienne lors de son exposé,
- propose une démarche globale répartie sur les deux années de formation et ne se tienne pas à présenter une séance d'enseignement uniquement,
- intègre l'utilisation de divers outils de TIC sans se focaliser sur un outil,
- propose l'utilisation de moyens « modernes » liés aux TIC dans le cadre du Baccalauréat professionnel Vente.

Globalement, le jury déplore le peu de maîtrise des savoirs sur les technologies de l'information et de la communication, en particulier dans le cadre de l'activité d'un commercial.

Les candidats n'ont pas réfléchi à l'intégration des TIC dans les enseignements et n'ont donc pas présenté une démarche globale. Bien qu'offrant des entrées multiples, peu de candidats ont réellement compris le sujet. Les bonnes prestations émanent de candidats ayant su intégrer leurs expériences personnelles avec une classe pour illustrer leurs propos.

Sujet n° 3

Le jury attendait que le candidat :

- positionne l'intervention dans sa progression,
- cerne les éléments sur lesquels doit intervenir le professionnel,
- montre l'utilisation pédagogique postérieure de cette intervention,
- indique les éléments négociés entre le professionnel et le professeur,
- fasse des propositions pour développer l'autonomie des élèves,
- rappelle les notions de bases liées au marchandisage,
- utilise les annexes en argumentant sur les choix opérés.

Les connaissances de base sur la notion de marchandisage sont insuffisantes pour certains candidats ; ils se contentent souvent du marchandisage de séduction et occulte le marchandisage de gestion.

Les candidats n'ont pas réfléchi sur le contenu de l'intervention du professionnel au sein de la classe et n'ont pas traité la partie juridique et organisationnelle du sujet.

Sujet n°4

Le jury attendait que le candidat :

- propose une démarche globale sur les deux années de formation afin de rendre l'élève capable de mener en deuxième année un projet individuel en autonomie
- démontre que la mise en place des PPCP est une façon de montrer aux élèves la démarche de projet, le professeur se retirant progressivement au fur et à mesure de l'avancement de l'année des projets menés pour laisser les élèves gérer leur projet collectif en autonomie.

Les candidats ont fait preuve d'un manque de recul sur le Baccalauréat professionnel Services et ont montré des difficultés à cerner les différentes étapes de construction d'un projet.

Commentaires sur les prestations orales

Certains candidats ont choisi d'étayer leur exposé oral en utilisant des transparents et le tableau. Cependant, les supports proposés ne sont pas toujours pertinents et les transparents proposés sont presque systématiquement illisibles. Les candidats qui choisissent d'opter pour l'utilisation des transparents doivent construire des supports qui ne reprennent pas entièrement leur exposé oral mais doivent sélectionner les informations.

Il est recommandé aux candidats de bien connaître l'ensemble des formations commerciales des niveaux V et IV.

Éléments positifs :

- l'exposé oral est dans l'ensemble bien structuré,
- les bons candidats ont montré une démarche pédagogique globale,
- l'évaluation est presque systématiquement abordée,
- globalement, les candidats ont montré des qualités de communication et une expression correcte,
- la durée de l'exposé a été plutôt bien gérée.

Éléments négatifs :

- les solutions pédagogiques proposées ne sont pas toujours réalisables,
- l'approche du candidat se limite souvent à son domaine de compétences et à son expérience,
- les connaissances théoriques sont beaucoup trop superficielles,
- certains candidats ont fait preuve de qualité d'écoute insuffisante,
- les candidats ne prennent pas suffisamment en compte le sujet et font des propositions pédagogiques très vagues,
- trop de candidats utilisent un modèle de présentation d'une séance qui n'est pas toujours adapté au sujet proposé.

4.5 Conseils généraux

Les candidats doivent parvenir à :

- intégrer le temps comme un paramètre de l'évaluation : il est rappelé que la durée maximale de l'exposé est de 30 minutes mais qu'une prestation satisfaisante peut se concevoir dans un délai légèrement plus court ;
- présenter le fruit de leur réflexion d'une manière claire, structurée et dynamique ;
- acquérir une connaissance solide des référentiels de la filière vente (CAP, BEP VAM, BAC PRO commerce, service et vente) et le cas échéant des guides pédagogiques les accompagnant ;
- s'approprier les spécificités de l'enseignement professionnel au travers des pédagogies d'alternance et des projets pluridisciplinaires ;
- élaborer une ou des stratégies pédagogiques réalistes qui tiennent compte des contraintes de la classe liées notamment à l'hétérogénéité des publics ;
- justifier de manière convaincante les choix opérés dans le cadre de leur démarche pédagogique en précisant :
 - ♣ le cadre de la séance de travail (contrainte de la classe, niveau des élèves,...),
 - ♣ les pré-requis nécessaires à la séance de formation,
 - ♣ les objectifs qu'ils soient terminaux ou opérationnels,
 - ♣ le contenu de la séance de travail,
 - ♣ les méthodes et supports pédagogiques utilisés,
 - ♣ l'évaluation.

S'agissant de l'animation de la classe et de l'exercice futur de leur métier, il est vivement recommandé aux candidats de mener une réflexion approfondie sur :

- l'organisation des différentes activités proposées aux élèves en intégrant les temps d'apprentissage et les acquis en entreprise (travail en autonomie, travail de groupe, ressources partagées...),
- la plus value pédagogique pouvant résulter de l'utilisation judicieuse d'outils tels que le tableau, le rétro-projecteur, le vidéo-projecteur,
- le rôle de l'enseignant en matière de pédagogies différenciées induites par l'hétérogénéité des publics,
- l'évolution du métier d'enseignant.

Afin d'améliorer leurs prestations, les candidats ont intérêt à :

- étoffer et consolider leurs connaissances par la consultation d'ouvrages et de revues couvrant les champs disciplinaires de la spécialité ;
- visiter des classes et échanger avec des enseignants notamment pour les candidats n'ayant pas la responsabilité d'élèves ;
- privilégier la réflexion et la restituer de façon personnalisée en employant un vocabulaire adéquat plutôt que de vouloir appliquer des modèles stéréotypés ;
- s'entraîner à l'épreuve orale par des séances de simulation ;
- traiter le sujet donné et ne pas mettre en œuvre des stratégies d'évitement afin de contourner les mises en situation proposées par le jury au cours de l'entretien.

INFORMATIONS PRATIQUES

Une brochure destinée **aux concours de recrutements des personnels enseignants** est éditée chaque année par le ministère de l'Éducation nationale.

Elle est disponible début septembre :

dans les rectorats d'académie ;

dans les instituts universitaires de formation des maîtres (IUFM) ;

dans les services communs d'information et d'orientation des universités (SCUIO) ;

à la direction des personnels enseignants :

32-34, rue de Châteaudun - 75436 Paris CEDEX 09.

Cette brochure succincte rappelle les conditions requises pour vous inscrire au concours et donne des conseils pratiques :

- Où et comment vous inscrire ?
- Comment se préparer au concours ?
- Que se passe-t-il après la réussite aux épreuves ?
- La carrière, les rémunérations...

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous pouvez consulter le Système d'information et d'aide aux concours SIAC sur Internet.

<http://www.education.gouv.fr/siac>

SIAC est un site dédié aux concours de recrutement des personnels enseignants, d'éducation et d'orientation (second degré) et de professeurs des écoles (premier degré).

Il regroupe les informations utiles pour répondre à vos questions :

- Les textes officiels publiés au BO (programmes annuels, notes de service...) ;
- Les postes offerts dès leur publication au journal officiel ;
- Des informations pratiques relatives à certains concours ;
- Un guide qui présente le déroulement des concours, les conditions d'inscription, les statistiques de la session précédente, la nature des épreuves, les nouveautés réglementaires ;
- Où vous préparer aux concours ?
- Comment vous procurez les rapports de jury ?
- Comment obtenir les photocopies de vos copies ?
- En cas de réussite au concours comment serez-vous affecté en qualité de stagiaire ;
- Un vagemestre pour répondre à vos questions.

SIAC vous permet également, pendant la période d'ouverture des serveurs, de procéder à votre inscription au concours de votre choix.