

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE

Direction des personnels enseignants

*Concours d'accès au deuxième grade
du corps de professeurs
de lycée professionnel (PLP2)*

SECTION VENTE

**Concours interne
Concours réservé
Et Concours d'accès aux échelles de rémunération
correspondants**

*Rapport présenté par Alain SÉRÉ
Inspecteur général de l'Éducation Nationale
Président du jury
2001*

CENTRE NATIONAL DE DOCUMENTATION PÉDAGOGIQUE

SOMMAIRE

CONCOURS INTERNE

1. Présentation du concours
 - 1.1 Liste des membres du jury
 - 1.2 Statistiques générales et historiques sur le concours
2. Réglementation et conseils pratiques
 - 2.1 Textes officiels
 - 2.2 Descriptif des épreuves
 - 2.3 Statistiques détaillées par épreuve
3. Résultats et commentaires de l'épreuve écrite
 - 3.1 Sujet
 - 3.2 Commentaire
 - 3.3 Résultats chiffrés de l'épreuve d'admissibilité
4. Résultats et commentaires de l'épreuve orale
 - 4.1 Organisation matérielle de l'épreuve
 - 4.2 Commentaires et conseils pratiques

CONCOURS RÉSERVÉ

1. Présentation du concours
 - 1.1 Liste des membres du jury
 - 1.2 Statistique générales du concours
2. Réglementation et conseils pratiques
 - 2.1 Textes officiels
 - 2.2 Descriptif des épreuve
3. Résultats et commentaires de l'épreuve orale
 - 3.1 Organisation matérielle de l'épreuve
 - 3.2 Commentaires et conseils pratiques

CONCOURS INTERNE

1. Présentation du concours

1.1 Membres du jury

M. Séré président
Mme Brigault vice-présidente
M. Thuret vice-président
M. Bécuwe
M. Charillon
Mme Defrance
Mme Demeure
Mme Frère-Mottant
Melle Frodeau
Mme Gaubert
M. Gbikpi-Bénissan
Mme Joulin
Mme Jourdan
Mme Joseph-Théodore
M. Koehl
Mme Kornobis
M. Kucharki
Mme Miglietti
Mme Patrice
Melle Porte
Mme Quelfeter
M. Rousseau
Mme Simon
Mme Stick
Mme Vétélé
Mme Weisberg

1.3 Statistiques générales et historiques sur le concours

La session 2001 a fait l'objet de nouvelles épreuves présentées au BO n° 30 du 1^{er} août 2000.

<i>Session</i>	<i>Postes</i>	<i>Inscrits</i>	<i>Présents</i>	<i>Admissibles</i>	<i>Présents</i>	<i>Admis</i>
Session 2001						
Interne	13	222	172	33 (9/20)	30	13 (27/60) plus 2 candidats sur liste complémentaire
Caer	37	163	136	46 (8,5/20)	41	30 (26/60)
Session 2000						
Interne	25	194	149	45 (30/80)	36	18 (75/180)
Caer	45	170	138	44 (30/80)	35	27 (75/180)
Session 1999						
Interne	57	253	190	82 (32/80)	59	32 (86/180)
Caer	44	186	165	73 (34/80)	73	44 (85/180)

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 des aptitudes du candidat :

- à analyser une question,
- à poser une problématique, à effectuer des choix pertinents, à proposer des solutions adaptées, à 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 ; dont exposé 30 minutes maximum et entretien 30 minutes 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.

Les programmes 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

Épreuve scientifique et technique

Moyenne générale : 6.14/20

Notes	$n \leq 4$	$4 < n \leq 6$	$6 < n \leq 8$	$8 < n \leq 10$	$10 < n \leq 12$	$12 < n \leq 14$	$14 < n \leq 16$	Total
Nombre de candidats	59	78	83	53	25	6	5	309
%	19.1%	25.24%	26.86%	17.15%	8.09%	1.94%	1.62%	100%

Épreuve orale

Moyenne générale: 9.58/20

Notes	$N \leq 6$	$6 \leq N \leq 8$	$8 \leq N \leq 10$	$10 \leq N \leq 12$	$12 \leq N \leq 14$	$14 \leq N \leq 16$	$N > 16$
Nombre de candidats	19	14	7	5	13	7	6
%	26	19	9.8	7	18	9.8	8.4

3. Résultats et commentaires de l'épreuve écrite

EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

3.1 Sujet

SESSION DE 2001

CA/PLP

CONCOURS INTERNE

Section : VENTE

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Durée : 4 heures – Coefficient : 1

Calculatrice autorisée (conformément à la circulaire 99-186 du 16 novembre 1999)

Documents remis au candidat :

Le sujet comporte 4 pages dont celle-ci.

Barème :

Dossier 1	3 points
Dossier 2	4 points
Dossier 3	5 points
Dossier 4	4 points
Dossier 5	4 points
Total	20 points

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

Dossier 1 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU SERVICE

Madame KASOVICH, souhaite diversifier les activités et élargir la clientèle de la salle de sports qu'elle dirige dans la ville d'Orléans. Elle envisage d'offrir un nouveau service, en créant un atelier danse. Elle s'interroge sur le prix auquel elle pourra proposer cette nouvelle activité. Dans cet objectif, une étude a été réalisée auprès de 50 clients auxquels on a demandé :

- 1) Au-dessus de quel prix ne viendrez-vous pas à l'atelier danse ?
- 2) En-dessous de quel prix pourriez-vous considérer que cette activité serait mal perçue en terme de qualité ?

Les résultats ont été les suivants :

Prix de l'abonnement annuel (en francs)	Nombre de réponses obtenues à la question 1)	Nombre de réponses obtenues à la question 2)
- de 500	0	20
500	0	12
600	2	10
700	3	8
800	4	0
900	12	0
1 000	14	0
1 100	15	0

1.1 - Déterminez le prix psychologique de l'abonnement annuel. Donnez une représentation graphique de la zone d'acceptabilité.

1.2 - Précisez les autres éléments que Madame KASOVICH devra prendre en compte dans la fixation du prix de l'abonnement.

Dossier 2 : ÉTUDE D'IMPLANTATION

Un franchiseur, spécialisé dans la distribution d'équipements sportifs, souhaite mesurer le potentiel du département du Loiret, afin d'y développer son réseau de franchisés. Il vous charge de concevoir l'étude préalable à cette implantation.

2.1 - Rédigez une note méthodologique relative à la conception d'une étude préalable à l'implantation d'un tel réseau en identifiant notamment les organismes à consulter, les informations (nature et type) à recueillir et en décrivant le détail de la démarche à suivre.

Dossier 3 : CONCEPTION D'UNE ACTION PROMOTIONNELLE

Monsieur RONLET, responsable d'un magasin de sports, décide de mettre en place une offre promotionnelle destinée à fidéliser la clientèle.

3.1 - Présentez, sous la forme d'un tableau, les techniques de promotion des ventes adaptées au contexte commercial proposé, en mettant en évidence leurs avantages et leurs limites.

Le choix de l'offre promotionnelle s'est porté sur un combiné multi-gymnaste proposé à un prix très avantageux avec dix séances gratuites de musculation, conduites par un moniteur agréé. Cette offre sera disponible au magasin du 1^{er} mars au 30 avril.

Monsieur RONLET a choisi de diffuser cette offre par le moyen d'un publipostage.

3.2 - Décrivez les étapes préparatoires à la mise en place du publipostage. Proposez une maquette de lettre-type dans le contexte retenu.

Les données quantitatives disponibles sont les suivantes (valeur hors taxe) :

- Coût d'une plaquette de présentation du combiné multi-gymnaste
 - 10,75 F de 0 à 499
 - 9,65 F de 500 à 1 000
- Coût de la lettre
 - 50 feuilles : 12 F
- Enveloppes
 - 0,40 F pièce
- Mise sous enveloppe
 - 22,00 F les 100
- Affranchissement
 - 2,20 F par enveloppe pour moins de 300 plis
 - 2,10 F entre 300 et 500 plis
 - 2,02 F au-delà de 500 plis
- Tirage au sort le 30 avril (jeu sans obligation d'achat) de cinq survêtements d'une valeur de 900 F TTC pièce (valeur d'achat : 450 F HT)
- Taux de retour espéré : 19 % (résultat obtenu l'année précédente)
- Prix de vente du combiné multi-gymnaste : 1000 F TTC (TVA 19,6 %)
- Taux de marque sur chiffre d'affaires : 22 %

Il est envisagé d'assurer 250 envois.

N.B. : Sur l'ensemble de ces produits ou services, le taux de TVA est de 19,6 %.

3.3 - Calculez le coût de cette opération et appréciez sa rentabilité.

Dossier 4 : DROIT

Monsieur AVERTY dirige une société exploitant une salle de musculation. Celle-ci emploie 10 salariés, dont 6 à temps complet, les autres à temps partiel. Monsieur AVERTY envisage de mettre en place les 35 heures. Ayant appris que des aides financières sont consenties aux entreprises qui concluent des accords avant 2002, il vous demande de l'aider à prendre ses décisions.

4.1 - Énoncez, pour les salariés et pour l'entreprise, les avantages de la réduction du temps de travail.

4.2 - Précisez les conditions que doit respecter l'entreprise pour bénéficier des aides financières de l'Etat.

4.3 - Indiquez quel doit être le contenu de l'accord.

Monsieur AVERTY décide d'embaucher à temps complet un professeur diplômé qui sera chargé des cours de gymnastique.

4.4 - Citez les moyens de recrutement que Monsieur AVERTY peut utiliser. Indiquez pour chacun ses avantages et ses limites.

4.5 - Proposez un protocole de sélection adapté au contexte. Justifiez votre proposition.

4.6 - Précisez les formalités d'embauche à accomplir, une fois le candidat sélectionné.

Dossier 5 : ÉCONOMIE

5.1 - Au cours de l'année 2000, la France a connu une forte croissance économique. Comment peut-on l'expliquer ?

5.2 - Analysez les différents effets possibles de l'augmentation du revenu sur la consommation des ménages.

3.2 Commentaire

3.2.1. Remarques générales concernant l'épreuve

a) Sur le fond :

Pour la première édition de cette épreuve, la moyenne de 6,14 traduit une prestation d'ensemble de niveau modeste par rapport aux attentes du jury. Les correcteurs ont relevé un certain nombre de faiblesses liées principalement à un manque de connaissances de base, mais aussi à des ruptures de cohérence dans les raisonnements, à une mauvaise gestion du temps et enfin à une difficulté évidente à structurer et synthétiser les informations.

Beaucoup de candidats ont traité le sujet de manière incomplète et bon nombre de questions ont été abordées de façon superficielle. Certaines copies révèlent d'importantes confusions dans le vocabulaire commercial. Enfin, les connaissances économiques et juridiques sont souvent nettement insuffisantes.

De bonnes copies, témoignant d'une interprétation satisfaisante des problématiques posées et d'une véritable capacité à proposer et argumenter des solutions ont été corrigées.

b) Sur la forme :

Les correcteurs ont été surpris par l'importance du nombre de copies dont la présentation était peu soignée, avec parfois une orthographe défectueuse et une syntaxe approximative. Ces manquements ont été pénalisés de manière sensible. L'exigence que les candidats développent certainement vis à vis des productions de leurs élèves ne se retrouvent pas dans leurs écrits au concours. Les candidats doivent prendre conscience qu'une présentation soignée, avec une syntaxe et une orthographe irréprochables sont des éléments de valorisation de leur travail.

3.2.2 Conseils aux candidats

- Se préparer sérieusement à l'épreuve :
 - approfondir leur connaissance des concepts mercatiques, économiques et juridiques fondamentaux par l'étude des ouvrages de référence (voir bibliographie),
 - soutenir, voire développer, leur culture professionnelle par un suivi systématique de l'actualité économique et technologique dans le secteur commercial,
 - s'entraîner à l'exercice de composition en temps limité.
- Traiter tous les dossiers proposés dans le sujet, ne pas faire d'impasse.
- Veiller à rédiger de manière soignée, structurée et argumentée.
- Bien gérer son temps pour permettre la relecture.

3.2.3 Observations détaillées par dossier

DOSSIER 1 : Lancement d'un nouveau service (12 points)

Question 1.1 (détermination du prix psychologique)

Attentes : la maîtrise d'une méthode de fixation de prix par la détermination du prix considéré comme optimal par la majorité des clients. Le jury attendait une détermination soit par le calcul, soit par le graphique du prix psychologique, le tableau de calcul n'était pas exigé puisque la question mentionnait une représentation graphique de la zone d'acceptabilité.

Observations : la méthode est souvent peu maîtrisée et son utilité n'est pas toujours comprise (contradiction entre la détermination chiffrée et la détermination graphique, incompréhension de la zone d'acceptabilité).

Question 1.2 (connaissance des éléments liés à la fixation d'un prix)

Attentes : Le jury attendait une **réponse structurée** faisant apparaître les éléments **internes et externes** de fixation d'un prix de vente.

Références bibliographiques :

- "Mercatique et action commerciale" (tomes 1 et 2) BTS/DUT par U Brassart et JM Panazol chez Hachette Technique

- "Marketing et action commerciale" (1 et 2) par D Durafour chez Dunod

- "Le marketing" par Hefner et Orsoni chez Vuibert

- "Le mercator-Théories et pratique du marketing" par Lendrevie, Lindon et broché chez Dalloz

DOSSIER 2 : Étude d'implantation (16 points)

Attentes : Connaissance de l'environnement et de l'appareil commercial par la rédaction d'une note méthodologique structurée et argumentée.

Il s'agissait de concevoir la démarche de l'étude préalable à une implantation commerciale dans un département. Le sujet précisait que le candidat devait rédiger une note méthodologique afin d'organiser cette étude en précisant quelles étaient, selon lui et notamment, les organismes à contacter et les informations indispensables à recueillir ainsi que la démarche méthodologique préconisée.

Pour traiter ce dossier il était indispensable que le candidat possède à la fois une bonne culture commerciale et fasse preuve d'une grande rigueur.

En effet, le jury attendait des connaissances précises sur les organismes (le terme notamment insistait sur leur mise en exergue) susceptibles de fournir des informations ou des statistiques relatives à la définition d'une zone de chalandise et/ou au calcul d'un chiffre d'affaires prévisionnel préalable à une ouverture de point de vente. Il était donc nécessaire de connaître les informations traditionnellement utiles pour une étude de la concurrence et de la consommation: indices de richesse vive, indices de disparité de consommation, implantation de la concurrence...

Il était également indispensable de s'informer de projets d'urbanisme ou encore des flux de circulation et d'accès de la commune concernée et de l'environnement juridique.

Au delà des connaissances, le jury était particulièrement attentif à la forme et à la méthodologie de la réponse. Celle-ci devait être très structurée car le sujet exigeait une méthodologie et une démarche précise. Le dossier se prêtait particulièrement à l'élaboration de tableaux de synthèse notamment en ce qui concerne les organismes préconisés et les informations à rechercher.

Enfin, il n'était pas utile de disserter longuement sur les avantages et les contraintes de la formule de franchise mais il fallait tenir compte de cet environnement particulier dans l'élaboration de la note méthodologique demandée.

Références bibliographiques :

- "Mercatique" BTS Force de vente par M et JL KOEHL chez Foucher

- "Mercatique et action commerciale" (tomes 1 et 2) par U Brassart et JM Panazol chez Hachette Technique

DOSSIER 3 : Conception d'une action promotionnelle (20 points)

Question 3.1 (les différentes techniques de promotion des ventes)

Attentes : Connaissance des différentes techniques de promotion des ventes.

Ce dossier mettait en œuvre des connaissances mercatiques concernant les techniques de promotion des ventes. Il s'agissait ici de choisir parmi ces différentes techniques celles qui s'adaptaient au contexte commercial proposé et à l'objectif défini.

Le travail devait se présenter sous forme de tableau et faire apparaître les techniques suivantes :

- les remises de prix exceptionnelles,
- les primes et cadeaux,
- les jeux et concours (+ animation).

Il convenait par ailleurs de préciser que ces techniques étaient circonscrites juridiquement. Les candidats pénalisés sont ceux qui ont confondu les techniques de mercatique directe (hors sujet) et les techniques de promotion. L'explication de cette confusion est sans doute due à la suite du dossier qui traite de la mise en place d'un publipostage et à l'oubli de l'objectif défini (fidéliser la clientèle).

On rappellera aux candidats qu'il est nécessaire pour optimiser leur prestation de répondre à (et uniquement) la question posée tant sur le fond que sur la forme exigée (ici présentation sous forme de tableau).

Question 3.2 (mise en oeuvre d'un publipostage)

Attentes : La première partie de cette question (étapes préalables au publipostage) ne comportait pas de difficultés majeures. Elle relevait plus du bon sens que d'une connaissance pointue. C'est la raison pour laquelle les candidats pénalisés sont ceux qui n'ont pas respecté une chronologie logique des différentes étapes préparatoires au publipostage, ou omis certaines étapes incontournables (par exemple définition de la cible après avoir conçu le document. Il

paraît logique que le discours de l'argumentaire soit choisi en fonction de la cible et non l'inverse).

La deuxième partie était la rédaction de la lettre type ; les règles à respecter étaient les suivantes :

=> présentation attrayante et originale : présence par exemple d'un logo, avec une phrase d'accroche claire et percutante,

=> un style adapté à la cible (vivant, direct et concis)

temps des verbes : impératif et présent de l'indicatif,

nom et signature du responsable commercial,

⇒ plan de la lettre : A.I.D.A (Attention, Intérêt, Désir, Action).

Notons cependant que les erreurs les plus grossières sur le fond de la lettre sont l'oubli de certaines informations, notamment :

- l'identification de l'entreprise expéditrice,

- le nom du responsable et sa signature,

- le post-scriptum et le rappel de l'offre limitée dans le temps.

Sur la forme, une présentation peu soignée a été également sanctionnée.

Question 3.3 (coût du publipostage)

Attentes : maîtrise du calcul du coût d'une opération promotionnelle. Ce sont les mécanismes de calculs commerciaux basiques qui permettaient de résoudre cette dernière partie.

La première étape consistait en l'addition des différents éléments constitutifs du coût de l'opération de publipostage.

Les candidats pénalisés l'ont été pour des erreurs de raisonnement qui tiennent :

- à l'oubli de raisonner sur le nombre d'envois,

- à l'oubli de prendre en compte dans le coût de l'opération l'achat de cadeaux et ce en hors taxe,

- à l'addition des valeurs TTC et HT.

La présentation des calculs pouvait se faire sous forme de tableau.

La rentabilité de l'opération s'appréciait en rapprochant la marge dégagée du chiffre d'affaires HT réalisé (consécutif à un taux de retour espéré), au coût de cette opération.

La différence positive permettait de conclure sur la rentabilité de cette opération. Les candidats n'ayant pas les points attribués à cette question sont ceux qui ne possèdent pas encore les mécanismes de base :

=> qui permettent de calculer un prix HT à partir d'un prix TTC,

=> qui ne connaissent pas la définition d'un taux de marque, et ne peuvent donc pas poursuivre le raisonnement qui leur est demandé.

Le calcul d'un seuil de rentabilité en valeur a été accepté dans la mesure où il était commenté.

Références bibliographiques :

- "Gestion commerciale et management de la force de vente" par C Hamon, P. Lezin et A Toullec chez Dunod

(voir également les références précédentes).

DOSSIER 4 : Partie juridique (16 points)

Questions 4.1, 4.2, 4.3 (connaissance de la loi Aubry / 35 heures)

Attentes : Le jury attendait des connaissances s'appuyant sur des concepts juridiques précis. La question devait être abordée avec la rigueur juridique nécessaire à l'enseignant chargé d'intégrer ces contenus dans son enseignement. Pourtant, le sujet a été très souvent abordé très approximativement avec des interprétations erronées, notamment pour les conditions d'octroi des aides et le contenu de l'accord. Enfin, la loi sur les 35 heures est un sujet d'actualité incontournable auquel les candidats pouvaient s'attendre, il semble donc important de rappeler que la connaissance de l'actualité juridique est essentielle à la préparation de l'épreuve. Le jury avait choisi de valoriser des connaissances précises sur le sujet.

Questions 4.4, 4.5, 4.6 (le recrutement)

Attentes : Cette partie ne comportait pas des difficultés particulières ; pourtant, une bonne lecture du sujet aurait sans doute permis de mieux s'approprier le sens des questions posées. En effet, la question concernant le protocole de sélection a donné lieu à un hors sujet pour presque la moitié des candidats. Concernant cette question, la présentation sous forme d'un tableau paraissait particulièrement bien adaptée, elle permettait de distinguer à la fois les éléments du protocole de sélection, le contenu et les limites pour chacun d'entre eux.

Références bibliographiques et sources d'informations possibles :

- Francis Lefebvre Social

- Site internet du gouvernement : travail.gouv.fr

- Brochures éditées par le Ministère de l'Emploi et de la Solidarité

- "Droit" BTS 1 et 2 par J.-F Bocquillon et M Mariage chez Dunod

- "Droit du travail" par V Roy chez Dunod

- "Droit" 1 et 2 par Fontaine, C.Valérie et Hassenforder chez Foucher

DOSSIER 5 : partie économique (16 points)

Question 5.1 (la croissance économique)

Attentes : la question devait être traitée du point de vue macro-économique (non du seul niveau micro-économique) et faire nettement apparaître dans la structure choisie, l'analyse et la réflexion menée sur le sujet.

Il était également indispensable d'apporter dans le développement les concepts économiques de base s'appuyant sur les auteurs.

Dans cette question, plusieurs visions de la réponse étaient possibles et admises (par la cohérence du propos et de l'argumentation) ; on peut en citer quelques unes :

- éléments conjoncturels et éléments structurels,
- facteurs d'environnement international et facteurs de politique nationale.

A partir de cette dernière structure, les éléments développés peuvent être les suivants :

Facteurs d'environnement international :

- reprise outre-Atlantique (USA) tirée par les nouvelles technologies depuis une décennie,
- reprise mondiale due à l'accélération de l'internationalisation des économies et au développement de la régionalisation,
- stabilité des marchés financiers, politiques européennes du commerce extérieur.

Facteurs d'environnement national :

- augmentation du commerce extérieur due à une politique volontariste des structures d'exportation et à la compétitivité de nos entreprises,
- accroissement de l'activité, après une restructuration approfondie de nos appareils productifs,
- position de l'Euro ayant contribué à une meilleure compétitivité des prix de nos produits par rapport à ceux de nos concurrents,
- stabilité des prix, stabilité du coût du travail, ont permis des gains de productivité et l'amélioration des coûts de production,
- politique de lutte contre le chômage (actions sur l'offre, sur la demande, sur le marché du travail) notamment en matière de formation dans les nouvelles technologies,
- l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages a relayé l'essoufflement des investissements industriels.

Références théoriques :

- *Les thèses classiques (Adam Smith 1723-1790) : richesse des nations, analyse fondée sur la division du travail et de la spécialisation, impliquant le développement des échanges et conduisant à la croissance.*

- *Les thèses post-Keynésiennes (Harrod et Domar) formulées dans les années 40 à la suite des travaux de Keynes.*

- *Les thèses de J.A Schumpeter (1883-1950) : analyse fondée sur l'observation du cycle Kondratiev et surtout l'apport de l'innovation comme facteur déterminant de la croissance.*

- *La thèse de R. Solow (1956) : son analyse se situe dans le cadre du marché selon Walras. La croissance peut exister de façon stable et équilibrée lorsqu'il existe une juste répartition entre le capital et le travail.*

- *La thèse de la régulation (M Aglietta et R Boyer) : l'analyse de la croissance fordiste repose sur le couple production de masse/consommation de masse.*

Question 5.2 : (les effets possibles de l'augmentation du revenu sur la consommation des ménages)

Attentes : Là encore, une réponse structurée était attendue. dans ce cas, on pouvait analyser les effets tout d'abord sur le niveau de la consommation puis sur la structure.

S'agissant du niveau de consommation, il était souhaitable de partir des concepts théoriques connus, en particulier de Keynes et Friedman, de donner le contenu des principes qu'ils défendent pour terminer par les limites de ces théories. En effet, il existe une relation évidente entre la consommation et le revenu : la consommation est fonction du revenu. La variation du revenu implique une variation de la consommation. Cependant dans quelle proportion ?

On analyse ainsi la propension à consommer pour déterminer la part du revenu en moyenne consommée effectivement. D'autre part, on peut calculer l'augmentation de la consommation résultant d'une croissance de revenu : c'est la propension marginale à consommer.

Enfin, il faut compléter cette analyse par les effets les plus fréquemment constatés : augmentation de l'épargne si la rentabilité des placements est élevée, développement de la consommation liée à un pouvoir d'achat plus élevé si la politique monétaire favorise la baisse de l'épargne par une baisse des taux d'intérêts.

Les effets apparaissent également sur la structure de la consommation. Les dépenses de consommation peuvent se décomposer en grandes fonctions correspondant à la satisfaction des principaux besoins des ménages (alimentation, habillement, hygiène et santé, transport et télécommunication, culture et loisir, services divers : restauration, hôtel).

La notion d'élasticité de la consommation par rapport au revenu ; les lois d'Engel montrent que l'augmentation du revenu se traduit généralement par une amélioration de la qualité des produits consommés et par une augmentation de certains types de dépenses (santé, transport, communication, loisirs...). de plus, Duesenberry et Modigliani ont mis en exergue "l'effet cliquet" qui s'énonce ainsi : "Chaque seuil atteint correspond à l'accession à la consommation de nouvelles catégories de biens, jugés auparavant trop coûteux ou non conformes aux habitudes du milieu social dans lequel on vit".

Références bibliographiques :

- *"Economie temporaire"* par JP Delas Editions Ellipses
- *"Croissance et crises capitalistes"* par B. Rosier Ed PUF
- *"Théorie générale"* (Keynes)
- *"Capitalisme, socialisme et démocratie"* (J.A Schumpeter)
- *"Dictionnaire des théories et mécanismes économiques"*
- *"Les mécanismes économiques (H. Culmann) Que sais-je PUF"*
- *"Les doctrines économiques (J. Lagugie) Que sais-je PUF"*
- *"Les théories de la croissance"* (J Arrous) Coll. Points Ed du Seuil

Revue

- *Cahiers français* 279, 280 à 284
- *Sciences humaines* 56
- *Alternatives Economiques (hors série M 5430)*
- *Dossiers et Documents du monde* 295

CONCLUSION D'ENSEMBLE :

Le jury rappelle que ce concours, bien que réservé aux professeurs déjà en poste ou ayant un minimum de trois années d'expérience dans l'enseignement n'est pas une validation d'acquis professionnels. Les critères de sélection retenus sont précisément définis à partir de la conception du sujet et les membres du jury attendent des candidats qu'ils fassent preuve de leur maîtrise des savoirs, élémentaires au moins, dans les domaines commerciaux juridiques et économiques et ce de façon rigoureuse, c'est à dire :

- structurée,
- argumentée,
- parfaitement présentée.

Les derniers candidats admissibles sont ceux qui ont su transcrire des connaissances suffisantes dans les trois champs disciplinaires avec une rigueur optimale tant sur le fond (maîtrise des concepts, des techniques commerciales, rigueur de l'analyse) que sur la forme (présentation, syntaxe, orthographe...).

3.3 Résultats chiffrés des épreuves d'admissibilité

Moyenne générale : 6.14/20

Résultats par dossiers

DOSSIERS	Dossier 1	Dossier 2	Dossier 3	Dossier 4	Dossier 5
MOYENNE	4.06/12	5.63/16	8.07/20	5.14/16	4.33/16

4. Résultats et commentaires de l'épreuve orale

EXPLOITATION PEDAGOGIQUE D'UN THEME

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. A partir des documents remis à l'entrée en loge, les candidats préparent leur prestation pendant 3 heures. Ils sont ensuite accompagnés dans la salle où se déroulera l'épreuve orale pendant 1 heure. Un rétroprojecteur et un tableau sont mis à la disposition de chaque candidat.

4.2 Commentaire et conseils pratiques

Les programmes de référence sont ceux des enseignements technologiques et professionnels conduisant aux diplômes des niveaux V, IV, III dans la spécialité correspondant à la section vente.

4.2.1 Attentes

L'épreuve permet au candidat de démontrer :

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

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

4.2.2 Résultats et commentaire

Moyenne générale de l'épreuve : 9.58/20

43 % des candidats ont obtenu la moyenne à cette épreuve

- résultats variables,
- forte amplitude de notes,
- 26 % des candidats ont eu une note inférieure ou égale à 6,
- 19 % des candidats ont eu une note comprise entre 6 et 8,
- 18 % des candidats ont eu une note comprise entre 12 et 14.

EXPOSÉ

L'exposé n'est pas toujours clair et structuré du fait des difficultés à appréhender les sujets, difficultés dues le plus souvent à la connaissance insuffisante des référentiels et des pratiques pédagogiques mises en œuvre en lycée professionnel.

L'expression orale ainsi que le vocabulaire sont dans l'ensemble corrects mais les candidats n'utilisent pas suffisamment les outils de communication mis à leur disposition (rétroprojecteur, tableau).

ENTRETIEN

La démarche pédagogique n'apparaît pas toujours clairement et l'on constate l'absence de réalisme et de cohérence dans certaines propositions. L'entretien confirme l'insuffisance des connaissances des référentiels et des pratiques professionnelles ; les innovations technologiques ne sont que partiellement maîtrisées.

Beaucoup de candidats ne prennent pas suffisamment de recul pour analyser leurs méthodes et la finalité de leur enseignement.

Le jury a souvent constaté un décalage entre les sujets proposés et le profil des candidats. Les bons candidats ont su montrer, outre leurs connaissances et leur capacité d'analyse, leur aptitude à s'adapter aux évolutions technologiques et humaines et ont su faire preuve de qualités d'écoute et de dialogue, indispensables chez tout enseignant. Ils ont su également démontrer leur motivation et leur capacité à exploiter leur vécu pour l'adapter à des situations nouvelles.

EXTRAITS D'UN SUJET EXEMPLE

Classe concernée : 1^{ère} Baccalauréat Professionnel Commerce – 28 élèves

Situation pédagogique : Exploitation pédagogique d'une Période de Formation en Entreprise (PFE)

Au retour de la PFE n° 1, les élèves ont remis un travail demandé avant leur départ portant sur les approvisionnements dans leur point de vente respectif (Auchan – Cora – Champion – Super U – Intermarché – Leclerc).

Cinq documents annexes :

- un extrait du calendrier de l'année scolaire,
- le relevé de notes de l'ensemble des élèves,
- deux copies d'élèves représentatives du travail fourni
- une annexe pédagogique (épreuve E3A)

Votre travail :

Dans un premier temps,

Vous présenterez le travail effectué sur la partie du référentiel concernée avant le départ en entreprise, en le situant dans la progression et en envisageant une approche transversale des enseignants du domaine professionnel.

Vous expliquerez comment vous avez préparé le départ des élèves en entreprise.

Vous présenterez une fiche "travaux personnels" remise aux élèves avant leur départ en entreprise pour matérialiser le travail demandé sur les approvisionnements.

Dans un second temps

Vous préparerez la restitution du travail fourni par les élèves lors de leur retour de PFE puis vous présenterez l'exploitation de ce travail d'élève.

Un prolongement économique et juridique est à envisager

Vous indiquerez le nombre de séquences consacrées à l'exploitation de la période de formation en entreprise.

4.2.3 Conseils

L'exposé est un moment privilégié pour le candidat pendant lequel il n'est pas interrompu, il doit

donner là une première bonne impression au jury. C'est pourquoi, le candidat doit bien préparer son exposé en conformité avec le sujet demandé. Il veillera à être clair et structuré et n'hésitera pas à utiliser les supports visuels mis à sa disposition.

Le sujet étant imposé et ne s'appuyant plus, comme par le passé, sur un dossier dont le thème était choisi par le candidat, il en découle une étude préalable plus approfondie :

- des diplômes préparés en lycées professionnels correspondant à la filière vente et des référentiels correspondants,
- des textes relatifs aux rénovations des diplômes et aux innovations pédagogiques,
- des méthodes pédagogiques adaptées aux différentes situations proposées.

Le candidat devra réfléchir sur ses pratiques professionnelles et sur la transversalité des disciplines. Il veillera à faire des propositions concrètes, cohérentes et réalistes (adaptées aux publics des lycées professionnels) et devra être en mesure de justifier l'intérêt de ses démarches pédagogiques.

Il est conseillé aux candidats de rencontrer des collègues afin de diversifier leurs références et d'échanger sur leurs expériences pédagogiques.

CONCOURS RÉSERVÉ

1. Présentation du concours

1.1 Membres du jury

M. Séré président
M. Thuret vice-président
Mme Brigault vice-présidente
M. Charillon
M. De Azevedo
Mme Defrance
Mme Demeure
Melle Frodeau
Mme Hoechstetter
Mme Joseph-Théodore
M. Koehl
Mme Kornobis
M. Kucharki
Mme Miglietti
Mme Patrice
Melle Porte
Mme Quelfeter
M. Rousseau
Mme Simon
Mme Stick
Mme Weisberg

1.2 Statistiques générales sur le concours

Nombre de postes : 26
Nombre de candidats inscrits : 183
Nombre de candidats convoqués : 158
Nombre de candidats présents : 129
Nombre de candidats admis sur la liste principale : 26 (barre : 13,00)
Nombre de candidats admis sur liste complémentaire : 12 (barre : 10,10)
Moyenne des candidats présents : 7,65
Moyenne des candidats admis sur liste principale : 14,92
Moyenne des candidats admis sur liste complémentaire : 11,21

2. Réglementation et conseils pratiques

2.1 Texte officiel

Définition des épreuves : voir Annexe 1, BO spécial n°6 du 29 mars 2001

2.2 Descriptif de l'épreuve

Epreuve d'admission

Epreuve orale

Première partie : Préparation 30 minutes
Exposé 15 minutes maximum – Entretien 20 minutes maximum

Deuxième partie : Interrogation 20 minutes maximum

Première partie :

A partir du rapport qui lui a été remis par le candidat (le rapport ne doit pas excéder cinq pages dactylographiées), le jury détermine un sujet à partir duquel il demande au candidat d'exposer comment il a traité l'un des points du programme ou l'un des éléments de formation correspondant, respectivement, à l'enseignement dans une des classes dont il a eu la responsabilité au cours de ses trois dernières années d'exercice ou, le cas échéant, à l'enseignement post-secondaire qu'il a dispensé ou à une action de formation ou d'insertion qui lui a été confiée au cours de la même période. Cet exposé permet de vérifier ses connaissances dans sa discipline ou spécialité ainsi que sa pratique pédagogique. Au cours de l'entretien, le candidat est interrogé sur son exposé, et sur le programme du niveau d'enseignement dans lequel il a exercé ou sur les éléments de formation ou d'insertion professionnelle se rapportant au sujet de cet exposé.

Si le candidat se présente dans une section ou option différente de celle dans laquelle il a exercé, le sujet qui lui est remis porte également sur un point du programme des lycées de la discipline dans laquelle il souhaite être recruté ou sur un des éléments de la formation qu'il souhaite dispenser.

Deuxième partie :

Elle consiste en une interrogation qui prend appui sur la pratique professionnelle du candidat. Le jury interroge celui-ci :

- sur l'expérience qu'il a acquise ou sur les responsabilités qu'il a exercées,
- sur sa connaissance de l'organisation d'un établissement scolaire du second degré et/ou sur celle des structures de formation continue ou d'information et d'orientation ou d'insertion dans lesquelles il a exercé,
- sur la manière dont il conçoit sa participation à la vie de l'établissement.

Le jury tient compte de différents domaines de l'activité professionnelle du candidat, de ses compétences dans sa (ou ses) discipline(s) ou spécialité(s) de recrutement, de la pertinence de ses choix pédagogiques, et de la qualité de sa réflexion sur les fonctions postulées.

3. Résultats et commentaires de l'épreuve orale

CONSTATS ET RECOMMANDATIONS

L'interrogation est fondée sur les éléments du dossier proposé par le candidat. Les jurys apprécient les dossiers bien structurés présentant un parcours professionnel étayé, tant dans le domaine des disciplines enseignées que sur les différents niveaux d'intervention. La richesse des dossiers nourrit un questionnement favorable au candidat.

LE DOSSIER

Le contenu des dossiers est très varié. On y trouve :

- soit le C.V., le cursus, peu d'éléments sur l'expérience professionnelle
- soit un thème abordé, peu d'éléments sur le vécu et/ou expériences professionnelles du candidat

Certains dossiers présentent à la fois le cursus, l'expérience professionnelle, ainsi que les niveaux et matières enseignées, mais ne dégagent pas assez de points forts par rapport aux services d'enseignement.

Quelques dossiers présentent un ensemble de déclarations ou de commentaires généraux sur les enseignements de l'économie-gestion, sans précision de niveaux, de disciplines ou de contextes.

Les dossiers doivent avoir une bonne lisibilité (structure apparente, mise en valeur des éléments essentiels...) et sur le fond, un contenu synthétique.

Nous rappelons aux candidats que le jury détermine le sujet à partir du dossier remis ; par conséquent, celui-ci doit être suffisamment étayé.

L'EXPOSÉ ET L'ENTRETIEN

1^{ère} partie

Le jury a apprécié :

- l'enthousiasme et l'implication de certains candidats (démarche pédagogique réaliste et convaincante, souci de mettre en oeuvre une pédagogie de la réussite) ;
- la capacité d'adaptation de candidats n'enseignant pas en lycée professionnel qui se sont efforcés de transposer leurs démarches pédagogiques à ce type d'établissement (structure, niveaux, acteurs, spécificités) ;
- les exposés clairs et structurés, les pratiques pédagogiques mettant en évidence les méthodes utilisées, les outils et leurs justifications ;
- les candidats ayant fait preuve d'une véritable écoute leur permettant de répondre de façon pertinente aux questions posées.

Le jury a sanctionné :

- les candidats méconnaissant totalement l'éventail des référentiels de la spécialité et des différents métiers qu'ils préparent (est-il besoin de rappeler que le concours présenté est le PLP Vente !).
- les candidats ayant des connaissances théoriques superficielles sur les contenus d'enseignements ;
- Les propositions pédagogiques insuffisamment rigoureuses et peu ou pas adaptées aux publics concernés ;
- La mauvaise gestion du temps : les candidats disposent de 15 minutes pour mettre en valeur leur expérience professionnelle. Trop souvent, les candidats n'ont pas utilisé le temps qui leur était accordé (3 à 5 minutes seulement d'exposé) pour aborder tous les aspects soulevés par le sujet.

2^{ème} partie

La seconde partie de l'épreuve consiste en une interrogation qui prend appui sur la pratique professionnelle du candidat. Il faut rappeler que le jury interroge les candidats :

- sur l'expérience qu'ils ont acquise ou sur les responsabilités qu'ils ont exercées dans un ou plusieurs des domaines (enseignement d'une ou plusieurs disciplines, éducation, information et orientation, actions de formation continue ou d'insertion) ;
- sur leur connaissance de l'organisation d'un établissement scolaire du second degré et/ou sur celle des structures de formation continue ou d'information et d'orientation ou d'insertion dans lesquelles ils ont exercé ;
- sur la manière dont ils conçoivent leur participation à la vie de l'établissement, notamment sur leur rôle en dehors de la classe ou sur la place de leur domaine d'activité dans les établissements ou structures dans lesquelles ils ont exercé ainsi que la **dimension civique** de leur discipline ou spécialité.

Quelques items sur lesquels les candidats peuvent être interrogés :

- La pédagogie en lycée professionnel et ses spécificités (certification, PPCP, modules, PFE, CCF...)
- La vie scolaire, ses acteurs et leur complémentarité
- Le partenariat école-entreprise et son mode d'emploi
- L'attractivité du lycée professionnel et les différentes orientations qu'il permet
- Les TICE
- La dimension civique de l'apprentissage à la citoyenneté
- La rénovation des diplômes
- La connaissance des textes réglementaires
- La voie des métiers

Les candidats pénalisés sont ceux qui ignorent les caractéristiques de l'offre de formation en lycée professionnel et ses principes de fonctionnement.

DEUX EXEMPLES DE SUJET

* Le cas d'une candidate en poste dans un Centre de Formations d'Apprentis rattaché à un lycée professionnel, en poste depuis huit ans, elle a su judicieusement utiliser et valoriser son expérience.

La candidate a su transposer ses pratiques pédagogiques dans une classe de BEP VAM en formation initiale (sans expérience de PFE). En seconde partie, elle nous a montré son adaptabilité, sa connaissance de la structure d'un lycée professionnel (cadre, fonctionnement) et les rôles des différents acteurs de l'EPL.

Le sujet proposé à la candidate, à partir de son dossier, a été le suivant :

" Avec une classe de seconde BEP VAM sans expérience de PFE, comment pourriez-vous aborder les techniques de ventes (objectifs, contenu, supports, évaluation) ?"

* Dans le deuxième contexte le candidat a eu en charge une classe de BEP VAM (1^{ère} et 2^{ème} années). Le sujet proposé au candidat, à partir de son dossier, a été le suivant :

« Vous intervenez en 1^{ère} année BEP VAM. Vous préparez une séquence pédagogique sur l'entretien d'achat-vente. Vous souhaitez utiliser les nouvelles technologies. Présentez les objectifs, les moyens et démarches pour traiter ce thème ».

Au cours de l'entretien, le candidat a su mettre en évidence sa maîtrise des démarches pédagogiques à travers ses activités périscolaires et son implication dans la participation à la conception de sujets d'examen.

Il a su développer et valoriser les différentes transversalités de son enseignement à travers l'évocation des méthodes inductives.