

Le baccalauréat professionnel : état des lieux avant la réforme

Fiche descriptive 12

**15^e CPC - Techniques de
commercialisation**

Céline Floriani

Jean-Louis Kirsch

Françoise Kogut-Kubiak

Michèle Ménabréaz

Josiane Paddeu

**Avec la collaboration de Christèle Gauthier
et Nathalie Quintero**

Céreq,
10, place de la Joliette, BP 21321
13567 Marseille cedex 02.

Septembre 2009

AVERTISSEMENT

Ce document constitue une des fiches - types, établies par Commission Professionnelle Consultative, dans le cadre d'une étude globale portant sur un état des lieux du baccalauréat professionnel avant la réforme de 2008.

L'analyse transversale est consultable à l'adresse suivante : <http://www.cereq.fr/pdf/Net-Doc-57.pdf>

Cette fiche est constituée selon le plan suivant :

- **La CPC depuis 1983**

Les CPC ayant été réorganisées en 1983, il a paru intéressant de partir de cette date, antérieure de deux ans à la date de création des Bac pro, pour mieux saisir le contexte dans lequel ces nouveaux diplômés ont émergé, d'en mesurer l'impact et de constituer ainsi un historique de la CPC.

Sur le premier graphique, (la CPC et ses Bac pro) une échelle chronologique permet de repérer la date de création de chaque Bac pro et dans le même temps les changements d'intitulé qu'a connu la CPC.

A l'appui d'extraits des comptes rendus de CPC, sont ensuite présentés les domaines d'activités couverts et leurs évolutions significatives.

- **Structuration de l'offre de certification et de formation**

L'organisation des CPC renvoie soit à un secteur professionnel particulier comme celui de l'alimentation (7^{ème} CPC) ou celui des transports (11^{ème} CPC) ; soit à différents domaines professionnels correspondant parfois à des sous-commissions. C'est le cas notamment de la Métallurgie (3^{ème} CPC) et de la Chimie (6^{ème} CPC) qui couvrent chacune quatre domaines distincts. Pour le Bâtiment et travaux publics (5^{ème} CPC) également, on peut distinguer les diplômes relevant du domaine du « gros œuvre » de celui du « second œuvre ».

La structuration des diplômes pour chaque fiche tient compte de ce découpage en domaines.

Le premier tableau présente l'offre de certification dans son évolution, sur la période 1986 à 2005. Il présente, par année, du BTS au CAP, le nombre de diplômés actifs gérés par la CPC.

Le second montre l'évolution par tranches de 5 années, des effectifs en formation (scolaires+apprentis). Il débute en 1986 de façon à contenir des données homogènes pour l'ensemble des diplômés.

Une représentation graphique illustre chacun de ces tableaux.

Il faut noter que les données de la base Reffet portent sur les effectifs d'élèves en dernière année de formation. Sont ainsi comptabilisés les élèves des établissements publics et privés en année terminale de formation, à la date de rentrée scolaire¹. Les données traitent exclusivement ici des effectifs des élèves formés en France métropolitaine.

Ces premières données statistiques font l'objet d'une synthèse dans laquelle est situé le Bac pro par rapport à l'ensemble des autres types de diplômés gérés par la CPC.

¹ « L'année de rentrée scolaire » (n) ne doit pas être confondue avec celle de « l'année scolaire » qui elle est désignée par deux années consécutives (n et n+1). L'année de rentrée scolaire est celle de la rentrée qui a lieu en septembre.

- **Les données statistiques relatives à chaque Bac pro**

La présentation adoptée s'appuie sur la généalogie des Bac pro. Les séries statistiques partent de l'année de création du premier Bac pro de la CPC et se poursuivent en tenant compte du (ou des) Bac pro qui l'a (ont) remplacé.

Ces séries statistiques présentent :

- *l'évolution des effectifs inscrits en dernière année de formation*

Ce tableau précise la répartition entre scolaires et apprentis et le nombre d'inscrits en formation à la date de rentrée scolaire, hors DOM-TOM. Pour chaque série, le taux de progression des effectifs (colonne taux d'évolution) a été calculé afin de favoriser un repérage rapide de la montée ou de la baisse des effectifs. La 5^{ème} année de mise en place du Bac pro est l'année de référence à partir de laquelle ce taux a été calculé, les quatre premières années étant considérées comme une période de mise en place ;

- *l'évolution des effectifs de candidats à l'examen répartis par régime d'inscription*

Ce tableau met en évidence le pourcentage de réussite à l'examen en distinguant les voies de formation (scolaires, apprentis, formation continue et autres-candidats libres ou inscrits au CNED).

Contrairement au tableau sur les effectifs en formation, l'année de référence utilisée est celle de l'année de la session d'examen du baccalauréat. Pour l'année scolaire 2006-2007, par exemple, la session d'examen est en juin 2007. Lorsque l'on souhaite comparer les effectifs des candidats inscrits aux examens avec ceux des inscrits en formation, il faut donc se référer pour les premiers à l'année (n) et à l'année (n-1) pour les seconds.

S'ajoute à ces données, une comparaison des effectifs de chaque Bac pro par académie sous forme cartographique à dates fixes, 2001 et 2006. La répartition (en %) des Bac pro actifs à ces dates permet de visualiser rapidement la concentration ou la diffusion des formations sur le territoire ;

- *l'origine des élèves inscrits en première année du Bac pro en 2007.* La base centrale de pilotage (BCP) permet de connaître pour une année n (ici la première année du Bac pro), le diplôme suivi par un élève à l'année n-1. Pour un diplôme donné (BEP ou CAP en général), nous avons donc indiqué le taux de provenance de ce diplôme. Ce taux permet d'analyser les viviers d'alimentation des Bac pro (la date de référence est ici 2007) et de les comparer aux conditions d'accès au cycle d'étude définis par les textes réglementaires successifs ;

- *la poursuite d'études.* Cette donnée est disponible pour les élèves inscrits sous statut scolaire (les apprentis ne sont donc pas pris en compte). La BCP permet de connaître pour chaque élève scolarisé en année n (l'année n étant ici l'année terminale du Bac pro), le diplôme poursuivi à l'année n+1 (2007). Outre l'absence des apprentis, cette donnée présente des limites dans la mesure où elle porte essentiellement sur les taux de poursuite d'études vers des diplômes préparés par l'enseignement secondaire. Néanmoins, c'est la seule actuellement utilisable pour évaluer la poursuite d'études de l'ensemble des Bac pro.

Une synthèse récapitule les principales caractéristiques de chaque Bac pro.

- **Les annexes**

Chaque fiche comporte deux annexes :

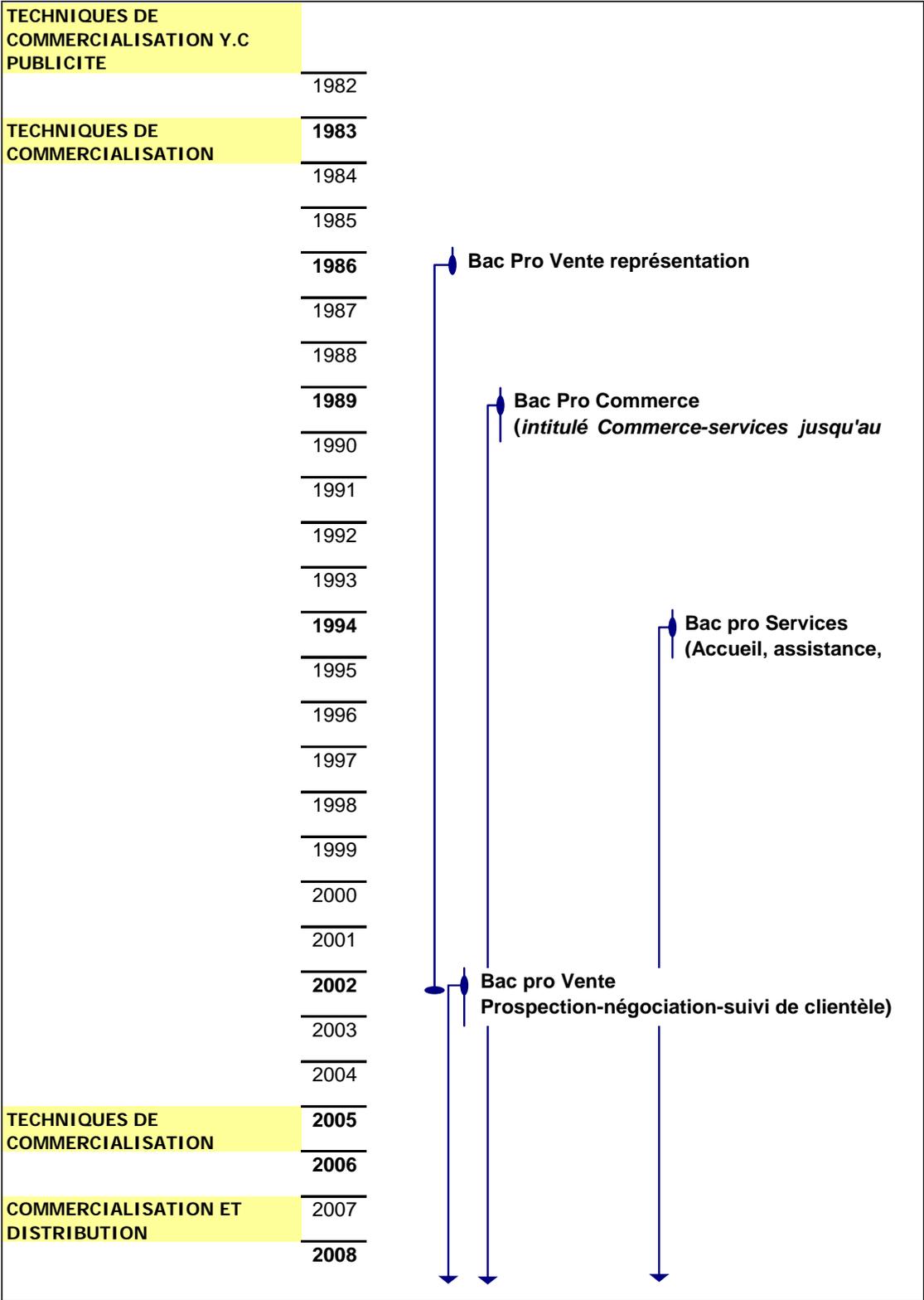
- le récapitulatif des extraits de comptes-rendus des séances de CPC ;
- les généalogies graphiques des diplômes de niveaux IV et V. Ces généalogies ont été établies en fonction des domaines professionnels définis par l'organisation des CPC en 2005. Elles permettent de suivre l'évolution de l'ensemble des diplômes depuis la fin des années 50.

SOMMAIRE

1. LA CPC DEPUIS 1983	5
1.1. La CPC et ses Bac pro	5
1.2. Le champ de la CPC	6
2. STRUCTURATION DE L’OFFRE DE CERTIFICATION ET DE FORMATION	9
2.1. Offre de certification	9
2.2. Évolution des effectifs en dernière année de formation de l’ensemble des diplômes de la CPC	10
2.3. Synthèse	11
3. DONNÉES STATISTIQUES DES BAC PRO	12
3.1. Bac pro Vente représentation (1986-2002) ; Bac pro Vente (prospection-négociation-suivi de clientèle) (2002-...)	12
3.1.1. Évolution des effectifs en dernière année de formation	12
3.1.2. Évolution des effectifs de candidats à l’examen par régime d’inscription.....	13
3.1.3. Répartition des effectifs en formation par académie.....	14
3.1.4. Origine scolaire	15
3.1.5. Poursuite d’études	16
3.1.6. Synthèse	16
3.2. Bac pro Commerce (commerce - services jusqu'en 1994) (1989-...)	17
3.2.1. Évolution des effectifs en dernière année de formation	17
3.2.2. Évolution des effectifs de candidats à l’examen par régime d’inscription.....	17
3.2.3. Répartition des effectifs en formation par académie.....	18
3.2.4. Origine scolaire	19
3.2.5. Poursuite d’études	20
3.2.6. Synthèse	20
3.3. Bac pro Services (accueil, assistance, conseil) (1991-...).....	21
3.3.1. Évolution des effectifs en dernière année de formation	21
3.3.2. Évolution des effectifs de candidats à l’examen par régime d’inscription.....	21
3.3.3. Répartition des effectifs en formation par académie.....	22
3.3.4. Origine scolaire	23
3.3.5. Poursuite d’études	23
3.3.6. Synthèse	24
ANNEXE A - EXTRAITS DES COMPTES RENDUS DE CPC - RÉCAPITULATIF	25
ANNEXE B - GÉNÉALOGIES	32

1. LA CPC DEPUIS 1983

1.1. La CPC et ses Bac pro



1.2. Le champ de la CPC

CPC reconduite sous la même appellation en 1983. Avant 1983, il était précisé que le secteur de la publicité était inclus dans cette CPC (en fait, il s'agissait du BP Publicitaire, supprimé en 1961, et l'on peut penser que ce secteur a ensuite été repris par la 12^{ème} CPC, Techniques audiovisuelles et de communication). En 2007, nouvel intitulé : Commercialisation et distribution.

La fusion avec la 16^{ème} CPC, Techniques administratives et de gestion, a été envisagée, puis rejetée (04/06/87, Techniques administratives et de gestion). A cette occasion, le Secrétaire général des CPC a rappelé qu'il est reproché aux formations de vente d'être trop administratives et qu'il est souhaitable de dissocier les formations tertiaires de la vente active. Il y a donc un choix de favoriser la fonction commerciale par rapport à la dimension de gestion des ventes, mais aussi à en faire une compétence transversale, indépendante de la technicité des produits ou des services vendus, et adaptables à chacun d'eux. Ceci reste un point constant d'ajustement au long de la période et se traduit par le rapatriement dans cette CPC de formations à dimension commerciale préalablement rattachées aux CPC des secteurs productifs les concernant.

A noter quelques liens avec la fonction logistique des transports dont le Bac pro s'alimente au même vivier (BEP administration commerciale et comptable).

Point de friction avec la CPC des Arts appliqués autour de l'option Marchandisage visuel du Bac pro Artisanat et métiers d'art.

10/09/84

(Études générales)

- Actualisation du BP vendeur
- Transformation du BT Représentant en BP ?
- Actualisation du BP Quincaillier et du BP Fleuriste ? Sera envisagée avec celle des CAP correspondants.

07/11/84

(Groupe Représentation)

- Question du Bac G3 et de l'accès à l'emploi.
- Axes de rénovation du BT Représentation.
- Évocation d'un BP Vente modulaire.

21/01/85

- Accord sur le principe de suppression du BP Vendeur.
- Réflexion sur le niveau IV en Comité interprofessionnel consultatif.
- Travaux sur la Représentation-vente.

13/06/85

- Annonce du Bac pro Vente représentation, plus professionnel que G3, qui remplace le BT Représentation.

04/02/88

- Dossier d'opportunité du Bac pro Commerce services.

- Évocation d'une formation de Droguiste au niveau IV.

03/06/88

- Le Bac pro Commerce service doit respecter le petit commerce (Nouvelle présidente de la CPC).
- Rénovation du CAP Fleuriste présenté comme un palier vers le niveau IV, un Bac pro par exemple.

16/05/91

- Demande de création d'un diplôme d'Étalagiste au niveau IV : la CPC demande un complément d'information.

20/03/92

- Réforme des programmes des Baccalauréats Sciences et technologies tertiaires en vue de permettre au plus grand nombre la poursuite d'études ultérieures. Projet adopté.
- Formation d'Étalagiste : la CPC propose d'explorer la piste d'une formation d'un an postérieure au Bac pro.
- B.P. Libraire : actualisation. Projet adopté, entraîne la suppression du B.T. spécialité Libraire.

01/12/92

- Actualisation du BP Fleuriste : une enquête auprès des professionnels a été faite pour vérifier l'utilité du diplôme.
- Demande d'autoriser les jeunes sortant de 1^{ère} d'enseignement général à aller en terminale Bac pro. Le Secrétaire général des CPC « rappelle qu'à la création des baccalauréats professionnels, il y avait eu un long débat sur ce sujet et qu'il avait été décidé de ne pas autoriser les jeunes issus de formation générale à entrer en 1^{ère} ou terminale professionnelle afin de ne pas dévaloriser ce baccalauréat qui risquerait de devenir une voie de rattrapage pour des élèves de première en difficulté. Il faut que les élèves qui veulent passer le baccalauréat Commerce services choisissent le BEP pour y accéder ».

04/06/96

- Suppression du CAP de Quincaillier et création d'une mention complémentaire Vente technique pour l'habitat qui implique le développement d'un module d'approfondissement au Bac pro Commerce, module qui entraîne la disparition du BP.
- Opportunité de création d'une mention complémentaire Vendeur multi-média après un Bac techno ou pro. Constitution d'un groupe de travail.
- Les représentants de l'IGEN et du SNETAA regrettent que les dossiers des bacheliers professionnels pour l'entrée en BTS ne soient pas toujours examinés.
- La représentante du SNES suggère qu'il y ait une classe d'adaptation qui faciliterait aux élèves le passage du Bac pro en BTS.

17/12/96

- Examen du référentiel d'activités professionnelles de la mention complémentaire Vente multimédia, essentiellement destinée aux titulaires des Bac pro commerciaux ou des Bac STT. Adopté à l'unanimité des présents.

19/03/98

- Réorganisation des CAP et BEP : « Quant au BEP Vente Action marchande, on se situe dans une perspective de poursuite d'études de plus en plus importante car il existe plusieurs baccalauréats professionnels attractifs dans ce secteur, notamment Vente représentation, Commerce et, en partie, Services, et également des baccalauréats technologiques ».

21/09/04

- Point d'information sur l'opportunité de la création d'un Bac pro de Présentateur visuel dans le secteur des arts appliqués. Des réserves sur les débouchés sont exprimées.
- Demande de rénovation du BP Fleuriste.

12/12/ 2005

- Approbation de la rénovation du BP Fleuriste.

19/12/2006

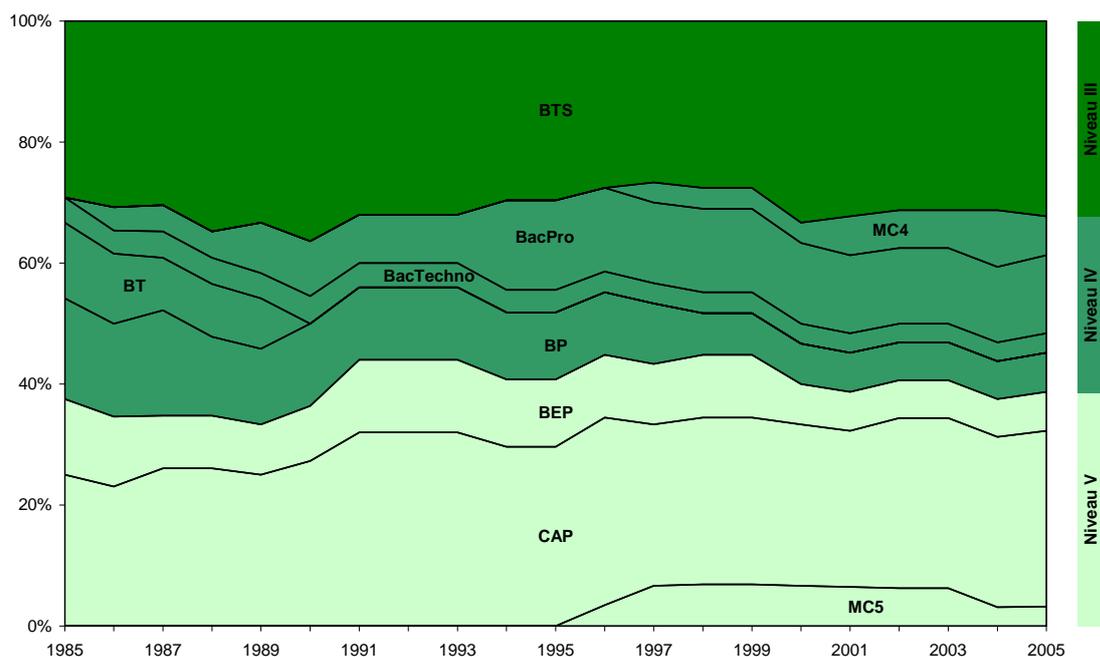
- Examen de l'opportunité de rénover le BP Libraire. Approbation de la CPC.
- Point d'information sur la création, dans la CPC des Arts appliqués du Bac pro Présentateur visuel. Pas très bien accueilli dans la CPC Techniques de Commercialisation.

2. STRUCTURATION DE L'OFFRE DE CERTIFICATION ET DE FORMATION

2.1. Offre de certification

ANNEE	BTS	Bac pro	Bac Techno	BP	BT	MC4	BEP	CAP	MC5
1986	8	1	1	4	3		3	6	
1987	7	1	1	4	2		2	6	
1988	8	1	1	3	2		2	6	
1989	8	2	1	3	2		2	6	
1990	8	2	1	3			2	6	
1991	8	2	1	3			3	8	
1992	8	2	1	3			3	8	
1993	8	2	1	3			3	8	
1994	8	3	1	3			3	8	
1995	8	3	1	3			3	8	
1996	8	3	1	3			3	9	1
1997	8	3	1	3		1	3	8	2
1998	8	3	1	2		1	3	8	2
1999	8	3	1	2		1	3	8	2
2000	10	3	1	2		1	2	8	2
2001	10	3	1	2		2	2	8	2
2002	10	3	1	2		2	2	9	2
2003	10	3	1	2		2	2	9	2
2004	10	3	1	2		3	2	9	1
2005	10	3	1	2		2	2	9	1

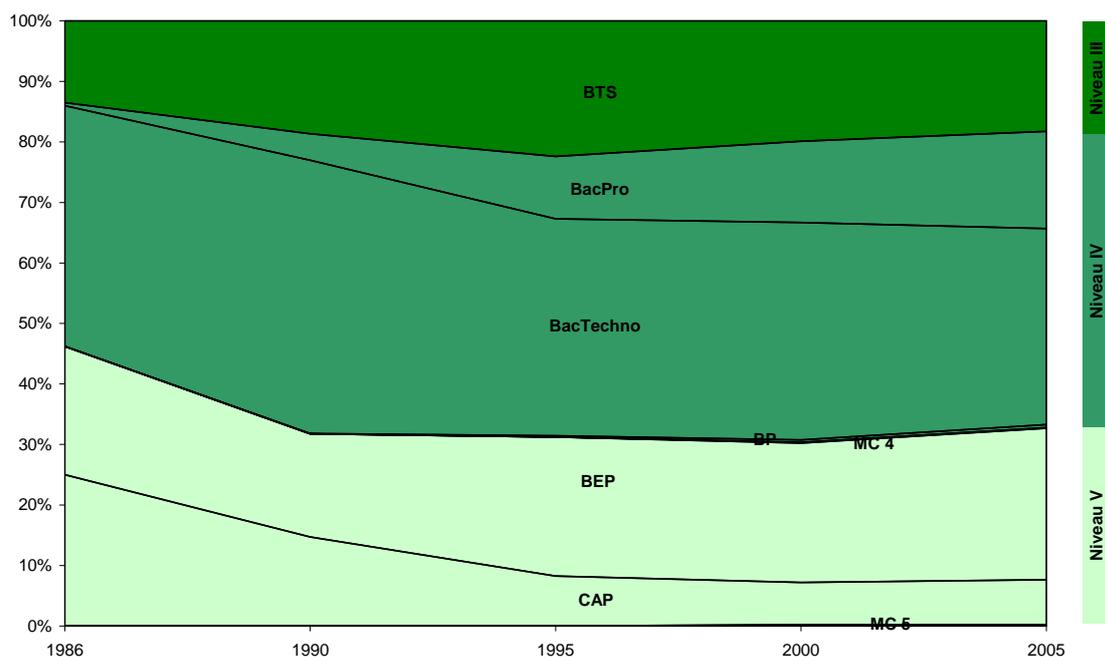
Répartition du nombre de spécialités par diplôme et niveau de formation
CPC Techniques de commercialisation



2.2. Évolution des effectifs en dernière année de formation de l'ensemble des diplômes de la CPC

NIVEAU	DIPLOMES	1986	%	1990	%	1995	%	2000	%	2005	%
III	BTS	6769	13,5	16938	18,6	23182	22,4	24991	19,9	24523	18,2
Total III		6769	13,5	16938	18,6	23182	22,4	24991	19,9	24523	18,2
IV	Bac Pro	252	0,5	3995	4,4	10691	10,3	16900	13,4	21628	16,1
IV	Bac Techno	19952	39,8	41023	45,2	37093	35,8	45198	35,9	43532	32,4
IV	BP			39	0,0	237	0,2	513	0,4	663	0,5
IV	MC 4							133	0,1	164	0,1
Total IV		20204	40,3	45057	49,6	48021	46,4	62744	49,9	65987	49,1
V	BEP	10636	21,2	15491	17,1	23785	23,0	28985	23,1	33648	25,0
V	CAP	12534	25	13361	14,7	8549	8,3	8709	6,9	9971	7,4
V	MC 5							313	0,2	303	0,2
Total V		23170	46,2	28852	31,8	32334	31,2	38007	30,2	43922	32,7
Total		50143	100,0	90847	100,0	103537	100,0	125742	100,0	134432	100,0

Effectifs par diplôme et niveau de formation (scolaires + apprentis)
CPC Techniques de commercialisation



2.3. Synthèse

A l'époque de la création du Bac pro Vente représentation, 46 % des élèves étaient en terminale de niveau V, 40 % en terminale de niveau IV et les autres en terminale de BTS. En 2005, par rapport à la même population, le niveau V représente un tiers de la population -proportion assez stable sur la décennie-, mais les BEP y ont largement pris le pas sur des CAP répartis dans de nombreuses spécialités (mareyage, livreur, employé des ventes). Le niveau IV représente près de la moitié de la population, avec un Bac techno prépondérant et stable (environ deux élèves en Bac techno pour un en Bac pro) et un Bac pro qui a pris sa place et explique la progression de ce niveau. Quant au BTS, sa part est relativement stable depuis 1990 et oscille entre 18 % et 22 %, proportion comparable à l'ensemble du secteur des services.

La logique filière est interprétée de façon très souple, et utilisée comme une facilitation des parcours : le BEP est présenté comme un mode d'accès au Bac techno aussi bien qu'au Bac pro, la possibilité d'accéder au Bac pro à partir de l'enseignement général est évoquée, de même que la possibilité de passer le Bac pro en cours d'études de BTS.

Le Bac pro donne l'impression d'être arrivé au bon moment pour fédérer l'identité professionnelle autour de la fonction commerciale, permettant de clarifier l'offre de certification. On en prendra pour preuve que le premier Bac pro a été adopté très tôt (1986). Il fait l'objet d'une segmentation relativement rapide, avec la création d'un Bac pro Commerce-services trois ans plus tard, qui connaît le même phénomène avec la création du Bac pro Services cinq ans plus tard. - Les deux premiers ont fait l'objet d'une rénovation au début des années 2000, et le troisième est en cours de révision. En fin de période, la spécificité produit réapparaît avec l'évocation de formations de niveau IV pour les fleuristes et les libraires.

3. DONNÉES STATISTIQUES DES BAC PRO

3.1. Bac pro Vente représentation (1986-2002) ; Bac pro Vente (prospection-négociation-suivi de clientèle) (2002-...)

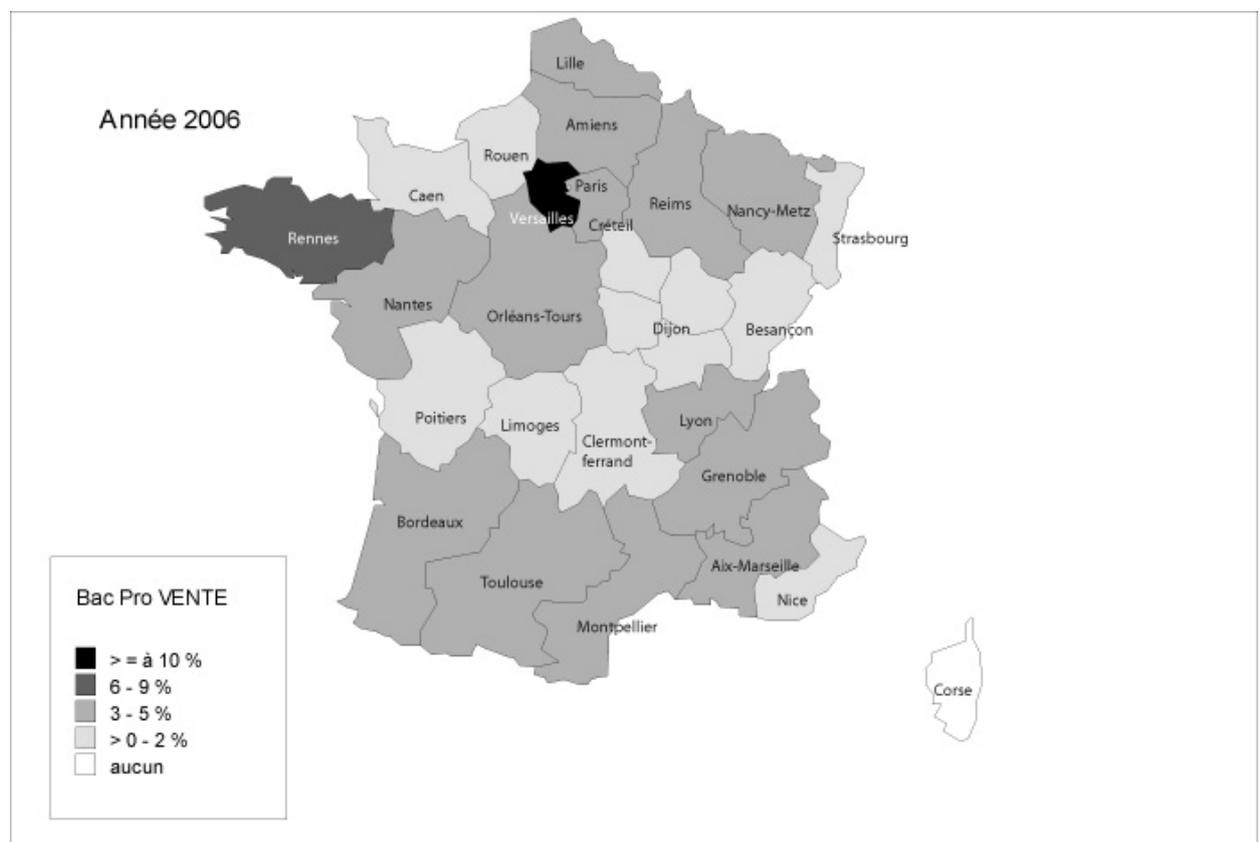
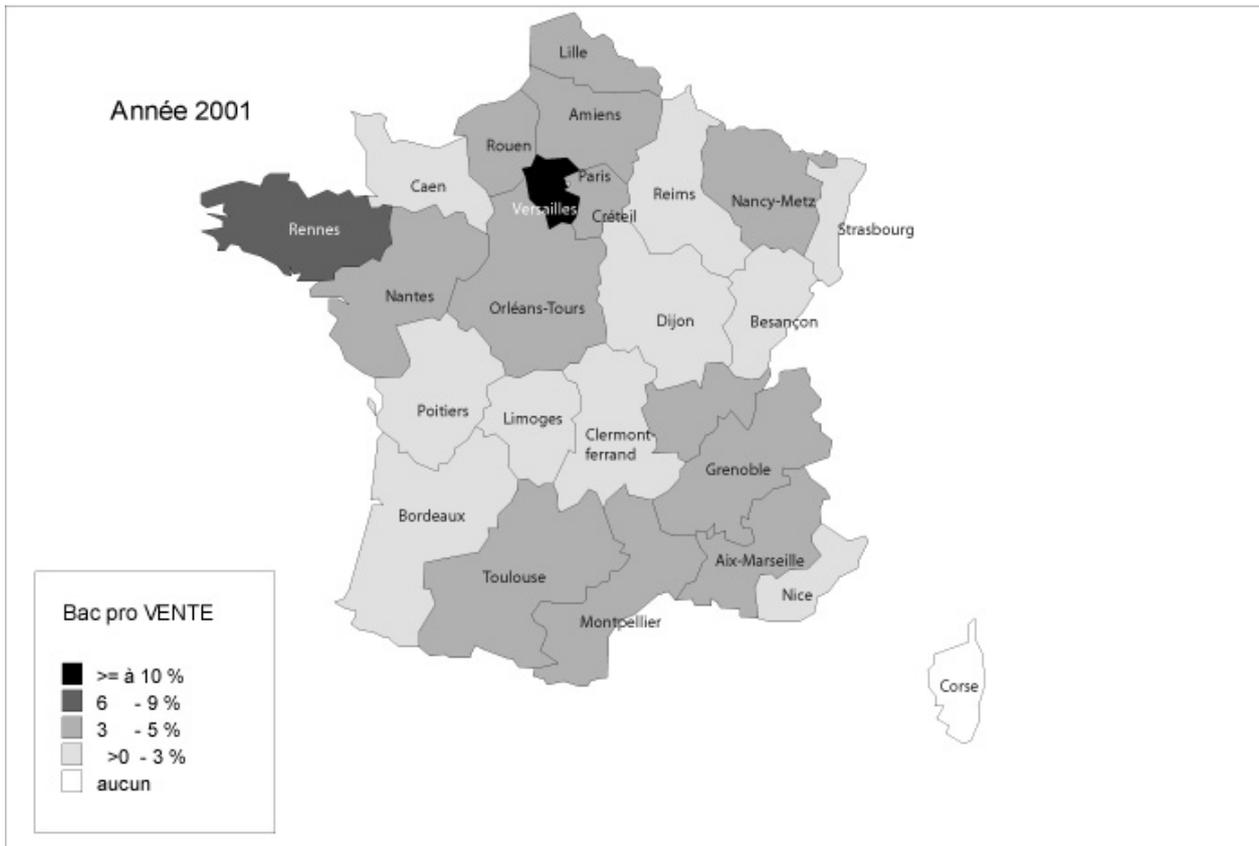
3.1.1.Évolution des effectifs en dernière année de formation

Année	Apprentis	%	Scolaires	%	Total	Taux d'évolution
1986			252	100	252	
1987			1278	100	1278	
1988	131	7	1803	93	1934	
1989	173	7	2364	93	2537	
1990	149	6	2371	94	2520	100
1991	148	6	2486	94	2634	105
1992	174	6	2537	94	2711	108
1993	148	5	2928	95	3076	122
1994	168	5	2970	95	3138	125
1995	190	6	3085	94	3275	130
1996	179	6	2868	94	3047	121
1997	176	6	2683	94	2859	113
1998	176	6	2719	94	2895	115
1999	213	7	2714	93	2927	116
2000	181	7	2585	94	2766	110
2001	151	5	2663	95	2814	112
2002	145	5	2736	95	2881	114
2003	113	4	2831	96	2944	117
2004	122	4	3175	96	3297	131
2005	195	5	3490	95	3685	146
2006	206	5	3675	95	3881	154
2007	208	5	3804	95	4012	159

3.1.2.Évolution des effectifs de candidats à l'examen par régime d'inscription

Session	Total			Scolaires		Apprentis		Formation continue		Autres	
	Présents	Admis	%	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis
1987	253	186	73	253	186						
1988	1751	1319	75	1751	1319						
1989	2285	1726	75	2204	1661	81	65				
1990	3257	2223	68	3125	2133	132	90				
1991	3506	2278	64	3361	2188	145	90				
1992	3559	2382	66	3407	2370	152	12				
1993	3534	2486	70	3403	2400	131	86				
1994	3515	2755	78	3350	2626	165	129				
1995	3915	3048	77	3780	2942	135	106				
1996	3617	2909	80	2976	2510	184	144	347	198	110	57
1997	3290	2629	79	2827	2327	160	134	173	103	130	65
1998	3178	2571	80	2702	2255	160	135	191	118	125	63
1999	3122	2430	77	2701	2154	163	127	133	82	125	67
2000	3088	2489	80	2665	2196	170	142	134	87	119	64
2001	2992	2472	82	2576	2169	147	124	143	103	126	76
2002	2935	2292	78	2530	2010	134	103	140	103	131	76
2003	3088	2388	77	2635	2078	127	102	154	118	172	90
2004	3130	2606	83	2761	2350	122	104	131	102	116	50
2005	3499	2861	81	3139	2614	114	99	117	75	129	73
2006	3918	3108	79	3448	2792	141	123	167	114	162	79
2007	4096	3278	80	3576	2905	209	179	162	125	149	69

3.1.3. Répartition des effectifs en formation par académie



3.1.4. Origine scolaire

Près de trois quarts des élèves de première année viennent du BEP Vente action marchande.

TEXTES RÉGLEMENTAIRES

Arrêté du 14 mars 1986 portant création du baccalauréat professionnel section Vente-représentation et fixant les modalités de préparation et de délivrance de ce baccalauréat

Art. 3. – L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel, section Vente-représentation, est ouvert en priorité aux élèves titulaires du brevet d'études professionnelles Commerce et du certificat d'aptitude professionnelle Vendeur, préparé après la classe de troisième.

Arrêté du 3 septembre 1997 portant création du baccalauréat professionnel, spécialité Vente-représentation, et fixant ses modalités de préparation et de délivrance

Art. 3. - L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel, spécialité Vente-représentation, est ouvert :

a) Aux candidats titulaires d'un brevet d'études professionnelles ou d'un brevet d'études professionnelles agricoles, d'un certificat d'aptitude professionnelle ou d'un certificat d'aptitude professionnelle agricole, relevant d'un secteur professionnel en rapport avec la finalité de ce baccalauréat professionnel, et plus particulièrement aux candidats titulaires d'un des diplômes suivants :

- BEP Vente action marchande ;
- CAP Vente relation clientèle.

b) Sur décision du recteur, après avis de l'équipe pédagogique, peuvent également être admis les élèves :

- titulaires d'un BEP ou d'un CAP, autres que ceux visés au a ci-dessus ;
- BEP Agricole ;
- ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première ;
- titulaires d'un diplôme ou titre homologué ou classé au niveau V ;
- ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité professionnelle ;
- ayant accompli une formation à l'étranger.

Les candidats visés au b font l'objet d'une décision de positionnement qui fixe la durée de leur formation.

Arrêté du 30 juillet 2002 portant création du baccalauréat professionnel spécialité vente (prospection - négociation - suivi de clientèle) et fixant ses modalités de préparation et de délivrance

Article 3

L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel spécialité vente (prospection - négociation - suivi de clientèle) est ouvert en priorité aux titulaires d'un des diplômes suivants :

- BEP vente action marchande ;
- CAP employé de vente spécialisé ;
- CAP employé de commerce multispécialité.

Sur décision du recteur, après avis de l'équipe pédagogique, peuvent également être admis les élèves:

- titulaires d'un BEP ou d'un CAP autres que ceux visés ci-dessus ;
- ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première ;
- titulaires d'un diplôme ou titre homologué classé au niveau V ;
- ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité professionnelle ;
- ayant accompli une formation à l'étranger.

Ces élèves font obligatoirement l'objet d'une décision de positionnement qui fixe la durée de leur formation.

3.1.5.Poursuite d'études

La BCP enregistre 676 personnes inscrites en formation (sous statut scolaire) en 2007 qui ont suivi l'année précédente le Bac pro Vente. Parmi ces personnes, 131 redoublent la terminale du Bac pro Vente soit 3,7 % des scolaires inscrits en 2006.

Le nombre de poursuivants (BCP) est donc de 545 soit 18,7 % des candidats potentiels (admis scolaire 2007). 57,2 % de ces poursuivants vont en BTS Négociation et relation clientèle et 19 % en BTS Management des unités commerciales.

3.1.6.Synthèse

La création de ce Bac pro a bénéficié de l'opportunité du besoin de rénovation du BT Représentation, mais il ne s'agit pas d'une condition suffisante et des situations identiques ne débouchent pas sur la création d'un Bac pro. On peut y voir la volonté de dépasser des spécialisations de diplômes selon des produits ou des services et de s'appuyer sur une fonction commerciale transversale. La rapidité d'adoption de la création d'un tel diplôme, ainsi que celle de sa mise en place manifestent un consensus fort des membres de la CPC. Le plafonnement des effectifs - que les statistiques confirment - est invoqué pour justifier sa rénovation. Elle demande trois ans et aboutit à un renforcement des techniques de prospection, qui s'inscrit dans la poursuite du mouvement de séparation qui avait entraîné la naissance du Bac pro Commerce en 1989, les titulaires de ce dernier « n'ayant pas à chercher la clientèle ».

L'évolution des effectifs a connu plusieurs étapes : 2300 à 2500 élèves en terminale entre 1989 et 1992, autour de 3000 jusqu'en 1996, puis baisse autour de 2600 jusqu'en 2000, suivie d'une hausse continue marquée en particulier depuis 2003 : près de 3700 élèves en 2005, 3900 en 2006.

La part des apprentis a toujours été inférieure à 7 % et tourne autour de 5 % ces dernières années (par rapport à 12,2 % pour l'ensemble des Bac pro du secteur des services). Les candidats au titre de la formation continue représentent actuellement 3 % de l'ensemble des candidats et a tendance à baisser depuis 2001 (par rapport à 10 % pour l'ensemble des Bac pro du secteur des services).

Plus de 70 % des élèves de première année de ce Bac pro provenaient en 2005 du BEP Vente et action marchande.

17 % des admis au Bac pro en 2007 (par rapport à 24,4 % pour l'ensemble des Bac pro) poursuivent immédiatement des études sous statut scolaire. Près de 6 sur 10 se dirigent vers le BTS Négociation et relation clientèle, et deux sur dix vers le BTS Management des unités commerciales.

Le Bac pro bénéficie d'une couverture géographique nationale mais les académies de Rennes et de Versailles concentrent les plus gros effectifs aussi bien en 2001 qu'en 2006.

3.2. Bac pro Commerce (commerce - services jusqu'en 1994) (1989-...)

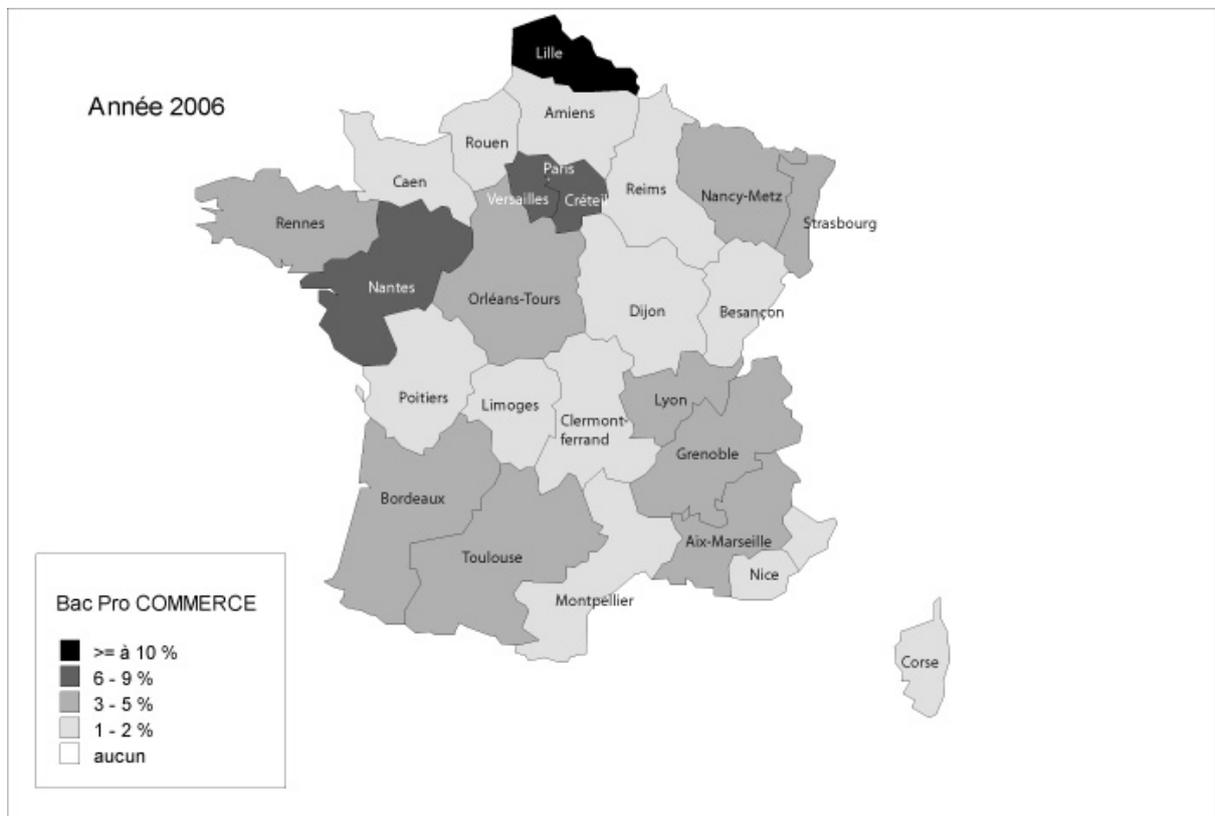
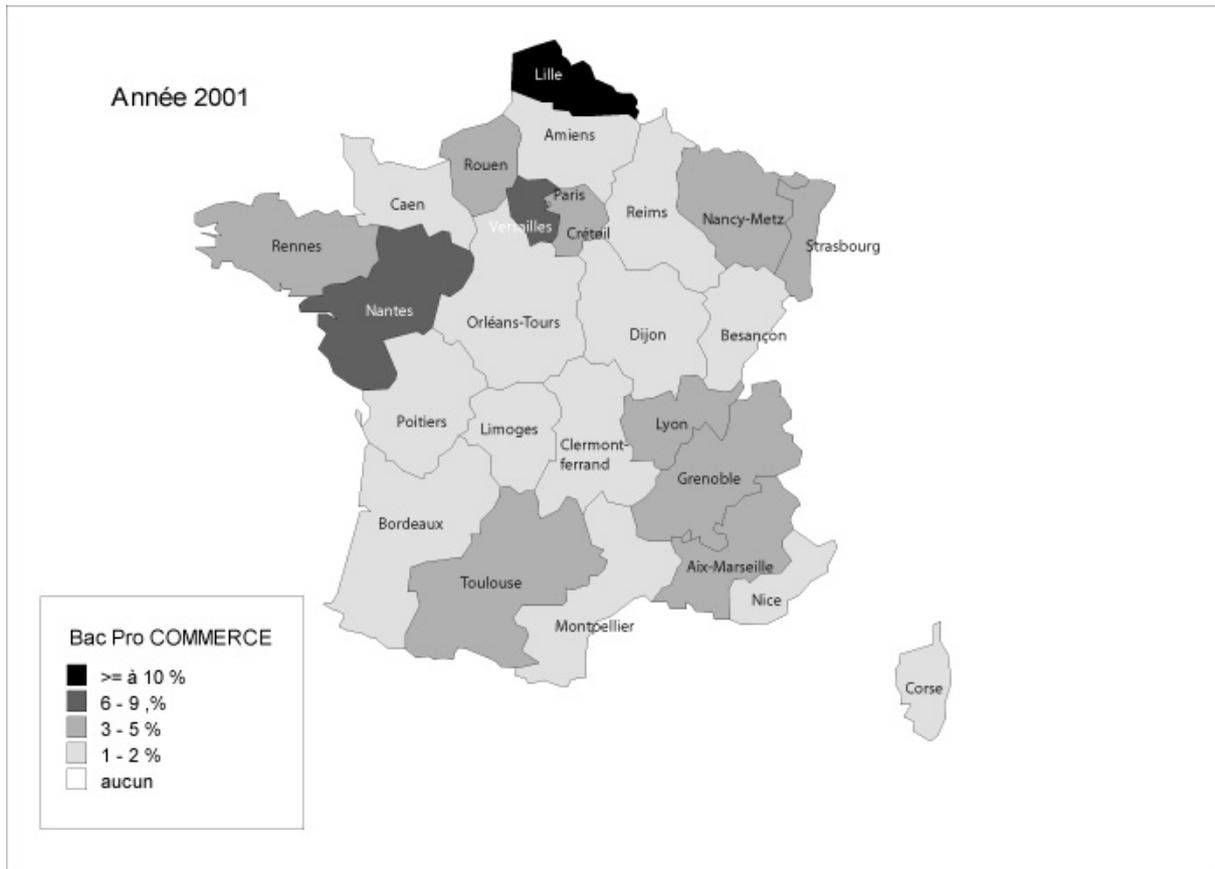
3.2.1.Évolution des effectifs en dernière année de formation

Année	Apprentis	%	Scolaires	%	Total	Taux d'évolution
1990	165	11	1310	89	1475	
1991	339	10	2996	90	3335	
1992	613	14	3935	87	4548	
1993	669	12	5017	88	5686	
1994	980	15	5582	85	6562	100
1995	1299	18	6053	82	7352	112
1996	1407	18	6347	82	7754	118
1997	1939	22	6856	78	8795	134
1998	2141	23	7234	77	9375	143
1999	2362	24	7549	76	9911	151
2000	2547	24	7898	76	10445	159
2001	2607	24	8186	76	10793	164
2002	2806	24	8898	76	11704	178
2003	2870	24	9235	76	12105	184
2004	2820	23	9541	77	12361	188
2005	3348	25	10291	76	13639	208
2006	3503	25	10659	75	14162	216
2007	3589	25	10800	75	14389	219

3.2.2.Évolution des effectifs de candidats à l'examen par régime d'inscription

Session	Total			Scolaires		Apprentis		Formation continue		Autres	
	Présents	Admis	%	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis
1991	2069	1496	72	1891	1372	178	124				
1992	4488	3479	77	4128	3224	360	255				
1993	6399	4332	67	5772	3949	627	383				
1994	7900	5347	67	7220	4897	680	450				
1995	9958	7133	71	8967	6457	991	676				
1996	9493	7734	81	5892	5186	1399	1083	2004	1352	198	113
1997	9718	7454	76	6167	5075	1480	1093	1797	1134	274	152
1998	10743	8099	75	6718	5417	1833	1346	1912	1218	280	118
1999	11524	9286	80	7427	6288	2070	1644	1683	1154	344	200
2000	12285	8849	72	7846	6052	2284	1626	1804	1005	351	166
2001	13156	9817	74	8298	6563	2158	1618	2033	1283	667	353
2002	13824	9986	72	8160	6338	2548	1860	2382	1461	734	327
2003	14887	11410	76	8750	7061	2736	2120	2450	1663	951	566
2004	15110	11981	79	8959	7494	2715	2207	2550	1822	886	458
2005	15650	11591	74	9373	7284	2812	2189	2673	1805	792	313
2006	17095	13148	76	10185	8439	3189	2436	2801	1896	920	377
2007	17068	13182	77	10530	8685	3332	2546	2288	1563	918	388

3.2.3. Répartition des effectifs en formation par académie



3.2.4. Origine scolaire

Le Bac pro Commerce est alimenté dans près de 73,4 % des cas par les terminales du BEP Vente et action marchande. 6,1 % proviennent de terminales du BEP Métier de la comptabilité et 2,7 % de terminale du BEP Métier du secrétariat.

TEXTES RÉGLEMENTAIRES

Arrêté du 31 mai 1989 portant création du baccalauréat professionnel (section Commerce-services) et fixant les modalités de préparation de ce baccalauréat.

Art 3- L'accès en première année du cycle d'études, conduisant au Bac pro, section Commerce services est ouvert en priorité aux élèves titulaires d'un des diplômes suivants :

-BEP Vente action marchande :

-CAP vente,

Préparé après la classe de troisième ;

Peuvent également être admis :

a) Des élèves titulaires de l'un des diplômes suivants :

-BEP ou CAP préparé après la classe de troisième du secteur industriel ou du secteur tertiaire ;

-BEPA

b) Des candidats ayant interrompu leurs études et désirant reprendre leur formation s'ils justifient de trois années d'activités professionnelles

Arrêté du 3 septembre 1997 portant création du baccalauréat professionnel, spécialité Commerce, et fixant ses modalités de préparation et de délivrance

Art. 3. - L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel spécialité Commerce, est ouvert :

a) Aux candidats titulaires d'un brevet d'études professionnelles ou d'un brevet d'études professionnelles agricoles, d'un certificat d'aptitude professionnelle ou d'un certificat d'aptitude professionnelle agricole, relevant d'un secteur professionnel en rapport avec la finalité de ce baccalauréat professionnel, et plus particulièrement aux candidats titulaires d'un des diplômes suivants :

- BEP Vente action marchande ;

- CAP Vente relation clientèle.

b) Sur décision du recteur, après avis de l'équipe pédagogique, peuvent également être admis les élèves :

- titulaires d'un BEP ou d'un CAP autres que ceux visés au a ci-dessus ;

- ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première ;

- titulaires d'un diplôme ou titre homologué ou classé au niveau V ;

- ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité professionnelle ;

- ayant accompli une formation à l'étranger.

Les candidats visés au b font l'objet d'une décision de positionnement qui fixe la durée de leur formation.

Arrêté du 4 mai 2004 portant définition du baccalauréat professionnel spécialité « commerce » et fixant ses modalités de préparation et de délivrance

Article 3-L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel, spécialité «commerce », est ouvert, en priorité, aux titulaires d'un des diplômes suivants :

- BEP vente action marchande ;

- CAP vente relation clientèle.

Sur décision du recteur, après avis de l'équipe pédagogique, peuvent également être admis les élèves:

- titulaires d'un BEP ou d'un CAP autres que ceux visés ci-dessus ;

- ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première ;

- titulaires d'un diplôme ou titre homologué classé au niveau V ;

- ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité

professionnelle ;

- ayant accompli une formation à l'étranger.

Ces élèves font obligatoirement l'objet d'une décision de positionnement qui fixe la durée de leur formation.

3.2.5.Poursuite d'études

La BCP enregistre 1760 personnes inscrites en formation (sous statut scolaire) en 2007 qui ont suivi l'année précédente le Bac pro commerce. Parmi ces personnes, 428 redoublent la terminale du Bac pro commerce soit 4 % des scolaires inscrits en 2006.

Le nombre de poursuivants est donc de 1332 soit 15,3 % des candidats potentiels. 718 de ces poursuivants (53,9 %) vont en BTS Négociation et relation clientèle, 281 en BTS Management des unités commerciales (21 %) et 104 en BTS Assistant de gestion de PME-PMI (7,8 %).

3.2.6.Synthèse

La spécificité de ce Bac pro par rapport au Bac pro Vente représentation est sa dimension de vente sédentaire et de gestion. « Alors que le titulaire du Bac pro Vente doit aller chercher ses clients, celui du Bac pro Commerce intervient dans une unité commerciale où viennent les clients : il s'agit de deux familles d'emplois bien distinctes ».

En termes d'ingénierie, la particularité de ce Bac pro tient à la mise en place de modules d'approfondissement sectoriels relativement souples dans leur création et leur nombre. On a l'impression d'un certain foisonnement dont le résultat en termes d'orientation professionnelle ultérieure est peu mesurable, excepté pour la vente de produits frais en grande surface. En retour, on peut se demander s'ils n'ont pas permis de canaliser les demandes de certifications liés à des produits ou services particuliers et contribué à faire admettre une certaine transversalité de la fonction.

Les effectifs de terminale de ce Bac pro connaissent une croissance progressive depuis son origine : plus de 7000 en 1995, de 10000 en 2000, de 13000 en 2005...

La part des apprentis a également augmenté de façon continue et semble stabilisée légèrement en dessous de 25 % depuis 2000 (par rapport à 12,2 % pour l'ensemble des Bac pro du secteur des services). Les candidats au titre de la formation continue atteignent et dépassent 15 % de l'ensemble des candidats (par rapport à 10 % pour l'ensemble des Bac pro du secteur des services).

Près de 74 % des élèves de première année de ce Bac pro provenaient en 2005 du BEP Vente et action marchande.

10 % des admis au Bac pro en 2007 (par rapport à 24,4 % pour l'ensemble des Bac pro) poursuivent immédiatement des études sous statut scolaire. Plus d'un sur deux se dirige vers le BTS Management des unités commerciales et plus de deux sur dix vers le BTS Négociation et relation client.

En termes de localisation, l'académie de Lille arrive en tête avec 10 % des inscrits en formation en 2006 (11,1 % en 2001). La formation est présente dans toutes les académies.

3.3. Bac pro Services (accueil, assistance, conseil) (1991-...)

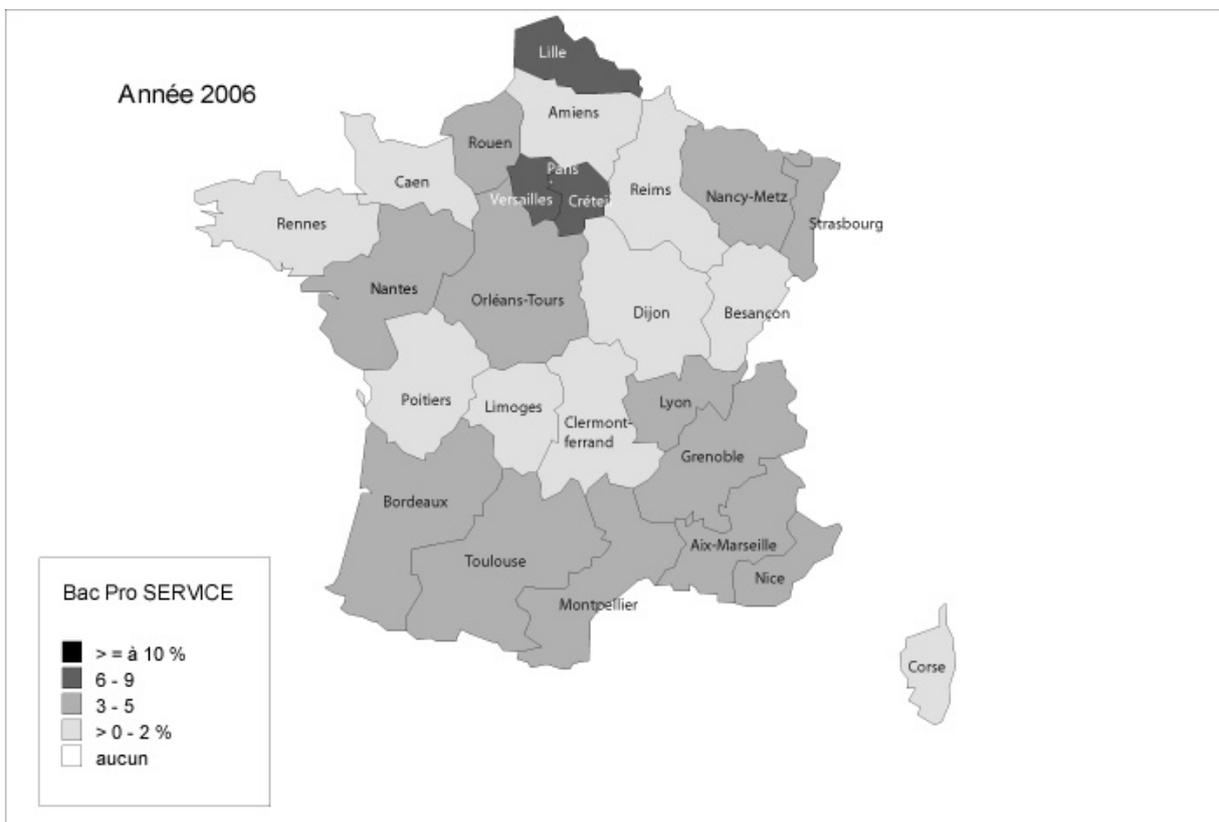
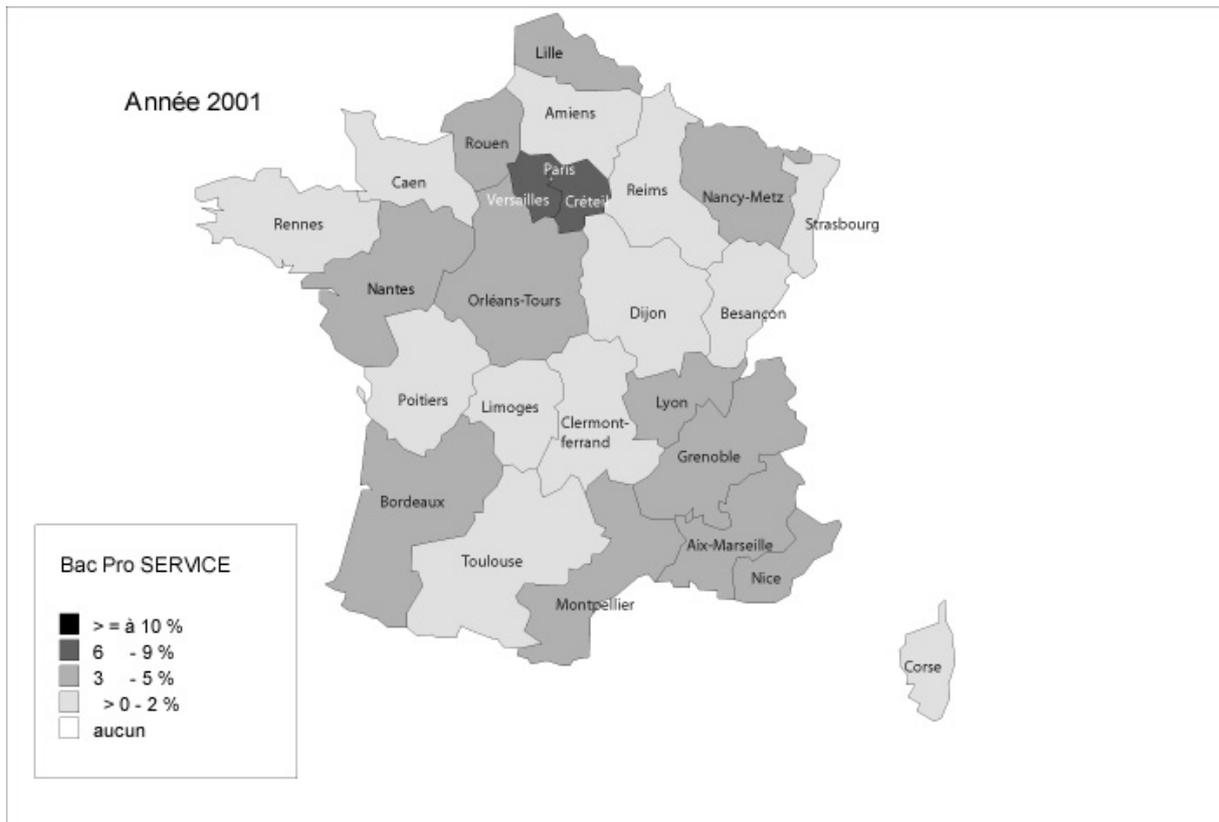
3.3.1. Évolution des effectifs en dernière année de formation

Année	Apprentis	%	Scolaires	%	Total	Taux d'évolution
1995		0	64	100	64	
1996	73	9	745	91	818	
1997	212	11	1760	89	1972	
1998	412	15	2319	85	2731	
1999	469	15	2758	86	3227	100
2000	633	17	3056	83	3689	114
2001	584	15	3341	85	3925	122
2002	602	15	3418	85	4020	125
2003	451	11	3563	89	4014	124
2004	409	10	3760	90	4169	129
2005	385	9	3919	91	4304	133
2006	674	15	3979	86	4653	144
2007	549	12,2	3941	88	4490	139

3.3.2. Évolution des effectifs de candidats à l'examen par régime d'inscription

Session	Total			Scolaires		Apprentis		Formation continue		Autres	
	Présents	Admis	%	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis	Présents	Admis
1996	127	116	91	85	81			42	35		
1997	937	830	88	769	691	79	67	83	66	6	6
1998	2149	1808	84	1733	1474	227	194	162	126	27	14
1999	2966	2592	87	2257	1978	389	363	246	209	74	42
2000	3497	3013	86	2701	2335	475	433	222	180	99	65
2001	4058	3301	81	3215	2670	484	418	209	138	150	75
2002	4541	3742	82	3333	2783	566	501	420	329	222	129
2003	4481	3495	78	3335	2666	545	459	344	247	257	123
2004	4427	3587	81	3415	2832	431	386	312	222	269	147
2005	4534	3654	80	3652	3026	387	322	252	198	243	108
2006	4828	3723	77	3840	2997	395	332	362	292	231	102
2007	4959	3934	79	3855	3091	648	586	227	153	229	104

3.3.3. Répartition des effectifs en formation par académie



3.3.4. Origine scolaire

L'origine scolaire des élèves de ce Bac pro est plus variée que celle des deux autres Bac pro de la CPC. Le BEP Vente action marchande y contribue à hauteur de 37,6 %, le BEP Métiers du secrétariat à hauteur de 27 %, près d'un élève sur dix (9,3 %) provient du BEP Métiers de la comptabilité et 7,8 % du BEP Carrières sanitaires et sociales.

TEXTES RÉGLEMENTAIRES

Arrêté du 28 juillet 1994 portant création du baccalauréat professionnel, section Services (accueil, assistance, conseil), et fixant les modalités de préparation et de délivrance de ce baccalauréat professionnel

Art. 3. - L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel, section Services (accueil, assistance, conseil), est ouvert en priorité aux élèves titulaires d'un des diplômes suivants :

- B.E.P. Vente, action marchande;

- C.A.P. Vente,

préparé après la classe de troisième.

Peuvent également être admis:

a) Des élèves titulaires d'un des diplômes suivants: B.E.P. ou C.A.P.

préparés après la classe de troisième du secteur industriel ou du secteur tertiaire;

b) Des candidats ayant interrompu leurs études et désirant reprendre leur formation s'ils justifient de trois années d'activités professionnelles.

Arrêté du 3 septembre 1997 portant création du baccalauréat professionnel, spécialité Services (accueil-assistance-conseil), et fixant ses modalités de préparation et de délivrance

Art. 3. - L'accès en première année du cycle d'études conduisant au baccalauréat professionnel, spécialité Services (accueil-assistance-conseil), est ouvert :

a) Aux candidats titulaires d'un brevet d'études professionnelles ou d'un brevet d'études professionnelles agricoles, d'un certificat d'aptitude professionnelle ou d'un certificat d'aptitude professionnelle agricole, relevant d'un secteur professionnel en rapport avec la finalité de ce baccalauréat professionnel, et plus particulièrement aux candidats titulaires d'un des diplômes suivants :

- BEP Vente action marchande ;

- CAP Vente relation clientèle.

b) Sur décision du recteur, prise après avis de l'équipe pédagogique, peuvent également être admis les élèves :

- titulaires d'un BEP ou d'un CAP autres que ceux visés au a ci-dessus ;

- ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première ;

- titulaires d'un diplôme ou titre homologué ou classé au niveau V ;

- ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité professionnelle ;

- ayant accompli une formation à l'étranger.

Les candidats visés au b font l'objet d'une décision de positionnement qui fixe la durée de leur formation

3.3.5. Poursuite d'études

La BCP enregistre 640 personnes inscrites en formation (sous statut scolaire) en 2007 qui ont suivi ce Bac pro l'année précédente. Parmi elles, 158 redoublent, soit 3,9 % des scolaires inscrits en 2006.

Le nombre de poursuivants (BCP) est donc de 482 soit 15,5 % des candidats potentiels (admis scolaire 2007). De même que l'origine scolaire était plus variée, la dispersion des poursuites d'étude l'est également. 135 (28 %) se dirigent vers le BTS Assistant de direction, 95 (19,7 %) vers le BTS Négociation et relation

clientèle ; 84 (17,4 %) vers le BTS Management des unités commerciales et 69 (14,3 %) vers le BTS Assistant de gestion de PME-PMI.

3.3.6.Synthèse

A l'origine de ce Bac pro, on trouve la volonté de définir des spécialisations qui auraient une importance plus grande que les modules d'approfondissement du Bac pro Commerce services. Ensuite, entre 1994 et 2006, il n'est plus mentionné dans les comptes rendus de CPC disponibles, jusqu'à ce que l'on évoque une rénovation visant à accroître sa transversalité et sa dimension relationnelle. La présentation en 2008 du dossier d'opportunité de cette rénovation centrée sur l'accueil conduit certains membres de la CPC à se demander si l'on est bien dans le secteur du Commerce et de la vente. On est en effet sur une forme de développement des compétences relationnelles qui paraissent également relever de l'espace de la communication et des relations sociales.

Les effectifs de terminale de ce Bac pro croissent régulièrement : 3700 en 2000, 4300 en 2005.

La part des apprentis a connu un pic en 2000, où elle représentait 17 % des élèves de terminale. Elle est ensuite redescendue en dessous de 10 % avant de remonter à 14,5 % en 2006. L'ensemble des Bac pro du secteur des services se situent eux en dessous des 10 %.

En 2005, les élèves de première année de ce Bac pro proviennent pour 38 % du BEP Vente et action marchande, pour 27 % du BEP Métiers du secrétariat, pour 9 % du BEP des Métiers de la comptabilité et pour 8 % du BEP Carrières sanitaires et sociales.

12 % des admis au Bac pro en 2007 (par rapport à 24,4 % pour l'ensemble des Bac pro) poursuivent immédiatement des études sous statut scolaire. Ils se dirigent vers le BTS Assistante de direction (un peu moins de 3 sur 10), Négociation et relation clientèle (2 sur 10), Management des unités commerciales et Assistant de gestion des PME-PMI (3 sur 10).

Il s'agit donc d'un Bac pro qui manifeste une certaine diversité dans la façon dont il est alimenté aussi bien que dans celle dont ses titulaires se redistribuent en cas de poursuite d'études.

En termes de localisation, ce sont les académies de Versailles et de Créteil qui fournissent le plus gros des effectifs, rejointes depuis 2006 par l'académie de Lille.

ANNEXE A - EXTRAITS DES COMPTES RENDUS DE CPC - RÉCAPITULATIF

08/10/82

- Arrêt des travaux sur le BT Représentation, dans l'attente de la rénovation du baccalauréat G3.

25/01/83

- Transformation du Bac G3.
- Relance des travaux sur le BT Représentation.

15/11/83

- Règlements d'examen du baccalauréat G3.
- Discours du Directeur des Lycées sur la refonte des CPC. Il envisage des formations complémentaires à G3 pour favoriser l'insertion.

10/09/84

(Études générales)

- Actualisation du BP vendeur.
- Transformation du BT Représentant en BP ?
- Actualisation du BP Quincaillier et du BP Fleuriste ? Sera envisagée avec celle des CAP correspondants.

07/11/84

(Groupe Représentation)

- Question du Bac G3 et de l'accès à l'emploi.
- Axes de rénovation du BT Représentation.
- Évocation d'un BP Vente modulaire.

21/01/85

- Accord sur le principe de suppression du BP Vendeur.
- Réflexion sur le niveau IV conduite en CIC.
- Travaux sur la « représentation-vente ».

13/06/85

- Annonce du Bac pro Vente représentation, plus professionnel que G3, qui remplace le BT Représentation.

22/11/85

- Le Bac pro Vente représentation est présenté par le Directeur des Lycées.
- Les Bacs de techniciens vont devenir des Bacs technologiques.

24/01/86

- Le Bac pro Vente représentation est adopté par la CPC..
- Suppression du BT Représentation et du BP Vendeur.
- Refonte du BEP Commerce à envisager en lien avec le Bac pro.

26/09/86

- Souhait d'un autre Bac pro Vente sédentaire/gestion, car Vente représentation privilégie la vente active.
- Évocation de l'accès au Bac pro par la formation continue.
- Évocation du positionnement du Bac pro par rapport aux BTS Action commerciale et Force de vente.

04/02/88

- Dossier d'opportunité du Bac pro Commerce services.
- Évocation d'une formation de Droguiste au niveau IV.

03/06/88

- Le Bac pro Commerce services doit respecter le petit commerce (Nouvelle présidente de la CPC).
- Rénovation du CAP Fleuriste présenté comme un palier vers le niveau IV, un Bac pro par exemple.
- Référentiel d'emploi du Bac pro Commerce services. Évocation de l'élargissement du vivier d'entrée à des spécialités « techniques ».
- Guide de la formation en entreprise pour le Bac pro Vente représentation.

08/03/89

- Projet de Bac pro Commerce services, qui prévoit des approfondissements sectoriels.
- Commission de suivi du Bac pro Vente représentation.
- Évocation d'un diplôme de niveau IV « Agent d'exploitation logistique » rattaché à une ou plusieurs CPC.
- Évocation de l'élargissement du vivier du Bac pro Vente représentation à toutes les spécialités de niveau V.

09/03/90

- Bac pro Commerce-services : présentation des modules d'approfondissement. (Vente de végétaux horticoles, Vente de pièces de rechange et d'accessoires de véhicules à moteur, Librairie).
- On retrouve ce principe de modules d'approfondissement – mais facultatifs - pour le BTS « Force de Vente ».

21/05/90

- Modification des épreuves du bac G3.

13/02/91

- Bac pro Commerce services, modules d'approfondissement. Ces modules sont intégrés dans le diplôme, chaque élève doit en choisir un, leur liste peut être remise à jour chaque année :

- ➔ Vente de pièces de rechange et accessoires de véhicule à moteur à l'étude, la CPC a donné un avis de principe favorable.
- ➔ deux modules nouveaux, Vente de livre et Vente de produits liés à la musique.
- ➔ attente des résultats sur la première promotion de sortants.

16/05/91

- Bac pro Commerce services, proposition d'un module « Exploitation d'entreprises commerciales traditionnelles » s'ajoutant à la liste existante : Esthétique-cosmétique-parfumerie, Bijouterie, Vente à la clientèle étrangère, Vente à distance, Vente de produits frais en grande distribution, Grande distribution – gestion de rayons et animation d'équipe, Vente de végétaux horticoles.
- Bac pro Commerce services, débat sur l'alternance : garder la même entreprise, ou le même type d'entreprise, ou varier ?
- Bac pro Commerce Services, proposition de trois modules nouveaux : Vente en librairie, Vente de disques et produits assimilés, Vente de claviers électroniques et d'informatique musicale.
- Bac pro Commerce services, proposition d'un module d'approfondissement Arts de la maison et de la table regroupant deux demandes, arts de la table (vaisselle, cristallerie...) et vente de mobilier. Réserve de la CPC.
- Bac pro Vente représentation, présentation des travaux de la commission.
- Demande de création d'un diplôme d'Étalagiste au niveau IV : la CPC demande un complément d'information.

20/03/92

- Réforme des programmes des baccalauréats « Sciences et technologies tertiaires » (permettre pour le plus grand nombre la poursuite d'études ultérieures). Projet adopté.
- Bac pro Commerce services : modules d'approfondissement. Proposition de les transférer au niveau rectoral.
- Bac pro Commerce services : module d'approfondissement « Vente des produits des arts de la maison et de la table », proposition acceptée par la CPC.
- Bac pro Commerce services, module d'approfondissement « Vente en animalerie et toilettage », principe accepté par la CPC.
- Formation d'Étalagiste : la CPC propose d'explorer la piste d'une formation d'un an postérieure au Bac pro.
- B.P. Libraire : actualisation. Projet adopté, entraîne la suppression du B.T. spécialité Libraire.

01/12/92

- Actualisation du BP Fleuriste : une enquête auprès des professionnels a été faite pour vérifier l'utilité du diplôme.
- Mise en UC des BTS Force de vente, Action commerciale et des Bac pro Commerce services et Vente représentation.
- Demande d'autoriser les jeunes sortant de 1^{ère} d'enseignement général à aller en terminale Bac pro. Le Secrétaire général des CPC « rappelle qu'à la création des baccalauréats professionnels, il y avait eu un long débat sur ce sujet et qu'il avait été décidé de ne pas autoriser les jeunes issus de formation générale à entrer en 1^{ère} ou terminale professionnelle afin de ne pas dévaloriser ce baccalauréat qui risquerait de devenir une voie de rattrapage pour des élèves de première en difficulté. Il faut que les élèves qui veulent passer le baccalauréat Commerce services choisissent le BEP pour y accéder ».

18/06/93

- Allusion à l'appellation du Bac pro Commerce services qui risque d'entraîner la confusion entre vente de biens et vente de services.
- Actualisation du BP Fleuriste, positionné par rapport au CAP et au Brevet de maîtrise.
- Proposition de création d'un module d'approfondissement « Agent commercial de conduite » du Bac pro Commerce services. Il s'agit d'un montage provisoire, ce module devant ultérieurement être intégré à un Bac pro relevant de la commission Transports.
- Evocation du futur Bac pro Commercialisation des services configuré autour de quatre pôles de formation : un pôle commercial, un pôle gestionnaire, un pôle « esprit d'entreprise », un pôle de spécialisation correspondant aux différentes fonctions repérées ou à des activités professionnelles spécifiques, qui aurait une importance plus grande que les modules d'approfondissement du baccalauréat professionnel « commerce-services ».

17/01/94

- Présentation de l'état d'avancement du Bac pro. « Commercialisation de services », dont le titre n'est pas encore définitif. Un référentiel très transversal :
 - . relation avec la clientèle, le public,
 - . commercialisation du service,
 - . organisation et gestion de son activité,
 - . contribution au montage ou à la mise en œuvre d'un projet.
- Proposition de modifier l'intitulé du Bac pro Commerce services en Bac pro Commerce.
- Proposition d'actualiser le module d'approfondissement sectoriel « Vente de végétaux agricoles ».
- Proposition de mise en unités capitalisables des Bac pro Vente-représentation et Commerce.

25/05/94

- Approbation du nouveau Bac pro « Services Conseil ». Présentation du référentiel de certification. Adoption avec modification du titre : « Services (accueil, assistance, conseil) ».
- Proposition de création d'un module d'approfondissement « Vente de produits bruns » au baccalauréat professionnel Commerce. Adopté.

23/06/95

- Proposition d'une note de présentation du Bac pro des Métiers de l'alimentation.

04/06/96

- Suppression du CAP de Quincaillier et création d'une mention complémentaire « Vente technique pour l'habitat » qui implique complémentaiement le développement d'un module d'approfondissement au Bac pro Commerce, module qui entraîne la disparition du BP.
- Opportunité de création d'une mention complémentaire Vendeur multi-média après un baccalauréat technologique ou professionnel. Constitution d'un groupe de travail.
- Application de la nouvelle réglementation liée à la VAP aux BP, Bac pro et BTS.
- Ouverture du concours général au secteur des métiers, donc aux élèves de Bac pro.
- Les représentants de l'IGEN et du SNETAA regrettent que les dossiers des bacheliers professionnels pour l'entrée en BTS ne soient pas toujours examinés.

- La représentante du SNES suggère qu'il y ait une classe d'adaptation qui faciliterait aux élèves le passage du baccalauréat professionnel en BTS.
- Question sur l'épreuve d'économie droit du bac STT.
- Question sur l'épreuve E2 (présentation et soutenance d'un projet) du Bac pro Commerce. Elle doit montrer que les candidats ont l'esprit d'entreprise et non qu'ils sont immédiatement capables de créer ou reprendre une entreprise.

17/12/96

- L'élaboration du module d'approfondissement Vente technique pour l'habitat du Bac. pro. Commerce sera mise en chantier dès le début de l'année 1997.
- Examen du référentiel d'activités professionnelles de la mention complémentaire Vente multimédia, essentiellement destinée aux titulaires des Bac pro. commerciaux ou des baccalauréats STT. Adopté à l'unanimité des présents.
- Découpage en unités des BP, Bac pro et BTS commerciaux.

05/05/97

- Mention complémentaire « Vendeur multimédia » ouverte aux titulaires de baccalauréats commerciaux approuvée à la majorité de la CPC.
- Module d'approfondissement sectoriel « Vente de produits pour l'habitat » du Bac pro Commerce approuvé à la majorité. Devrait se substituer au BP Quincaillier.
- La mention complémentaire Vendeur spécialisé en alimentation est « post CAP/BEP », mais le Secrétaire général des CPC indique qu'il est possible de la proposer à des titulaires de Bac pro.Commerce.

19/03/98

- Réorganisation des CAP et BEP : « Quant au BEP Vente Action marchande, on se situe dans une perspective de poursuite d'études de plus en plus importante car il existe plusieurs baccalauréats professionnels attractifs dans ce secteur, notamment Vente représentation, Commerce et, en partie, Services, et également des baccalauréats technologiques ».

12/01/99

- Point d'information sur la rénovation du Bac pro Vente-représentation. Les effectifs plafonnent depuis 1995, en 1997, il y a 180 sections et 3290 candidats se présentent à l'examen. Il est décidé de faire un état de l'espace qualitatif et quantitatif de l'espace de qualification pour déterminer les axes de rénovation du diplôme.
- Suppression du module d'approfondissement « Vente en animalerie » du Bac pro. Commerce.
- Demande d'un module d'approfondissement du Bac pro Commerce concernant le secteur de la charcuterie.

20/09/99

- Rénovation du BEP Vente action marchande : « le BEP est davantage un diplôme professionnel de poursuite d'études, et dans la mesure du possible, vers différents baccalauréats professionnels ».
- Une représentante des employeurs « trouve intéressante l'idée de proposer à des diplômés de baccalauréat professionnel ou de BTS de préparer la partie professionnelle du CAP pour s'insérer dans le secteur de l'alimentation ».

- Présentation des résultats de l'enquête préalable à la rénovation du Bac pro Vente-représentation. Le représentant de l'IGEN demeure persuadé de la nécessité de garder trois Bac pro dans le secteur. Un groupe chargé de redéfinir le référentiel est constitué.

25/05/00

- Rénovation du CAP Fleuriste : faut-il un CAP, un BP, un Bac pro ? La rénovation du CAP est approuvée.
- Rénovation du Bac pro. Vente-représentation. Débat sur la nouvelle appellation : « Vente, prospection-négociation-suivi clientèle » ou « Représentation commerciale » ?
- Projet de RAP de la mention complémentaire Assistance, conseil, vente à distance : après un baccalauréat technologique ou professionnel tertiaire. Approuvé.
- Question diverse : évolution du référentiel du Bac pro Commerce.
- La responsable des CPC rappelle que les Bac pro ont été créés en masse entre 85 et 89, que 49 d'entre eux ont plus de 10 ans et que la rénovation des Bac pro doit s'inscrire dans le cahier des charges de l'ensemble des travaux de la CPC.

20/06/01

- Approbation du Bac pro. Vente rénové. Ancien Vente-représentation, avec renforcement des techniques de prospection. Approuvé.
- Proposition de rénovation du Bac pro. Commerce : un groupe de travail est créé.
- Opportunité de création d'un module d'approfondissement Pharmacie d'officine dans le Bac pro Commerce (débat de la 20^{ème} CPC). Renvoi à l'automne.

16/11/01

- Rénovation du Bac pro Commerce.

28/01/03

- Présentation du dossier d'opportunité préalable à la rénovation du Bac pro. Commerce. Constat d'un faible lien entre les modules d'approfondissement suivis et les emplois occupés, à l'exception de « produits frais en grande distribution ». Le groupe de travail doit continuer ses travaux.
- Mention complémentaire Vendeurs de produits multi média : elle est boudée par ceux auxquels elle s'adresse, à savoir les baccalauréats technologiques et les Bac pro., qui préfèrent la poursuite d'études.

02/10/03

- Examen du projet de référentiel d'activités professionnelles du Bac pro. Commerce. Volonté de positionner le diplôme par rapport au Bac pro. Vente, à l'intégrer dans la filière allant du CAP au BTS. Les modules d'approfondissement font toujours problème.
- Projet de mention complémentaire Vendeur spécialisé en aménagement de l'habitat, au niveau IV.
- Mention complémentaire Vendeur de produits multimédia : à analyser plus en détail.

18/12/03

- Examen du référentiel rénové du Bac pro. Commerce, son positionnement par rapport aux compétences clefs du BEP Vente action marchande et du BTS Management des unités commerciales. Alors que le titulaire du Bac pro. Vente doit aller chercher ses clients, celui du Bac pro. Commerce intervient dans une unité commerciale où viennent les clients : il s'agit de deux familles d'emplois bien distinctes.

21/09/04

- Point d'information sur l'opportunité de la création d'un Bac pro. de Présentateur visuel dans le secteur des arts appliqués. Des réserves sur les débouchés sont exprimées.
- Demande de rénovation du BP Fleuriste.

29/06/05

- Point sur la rénovation du BP Fleuriste.

12/12/05

- Approbation de la rénovation du BP Fleuriste. Approbation.

19/12/06

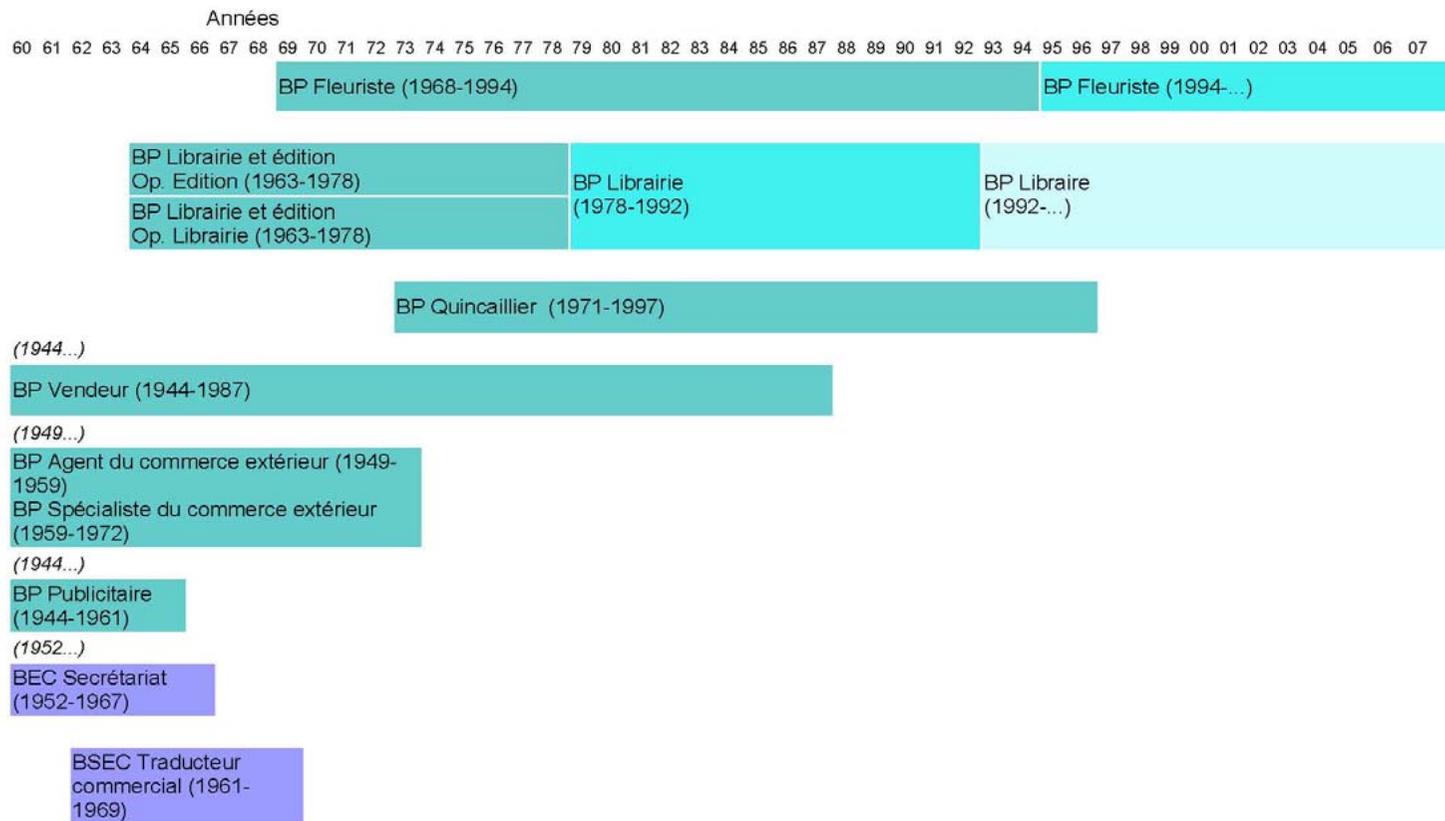
- Examen de l'opportunité de rénover le BP Libraire.
- Examen de l'opportunité de rénover le Bac pro. Services (accueil-assistance-conseil). Accroître sa transversalité et sa dimension relationnelle.
- Point d'information sur la création dans la CPC des Arts appliqués » du Bac pro Présentateur visuel. Pas très bien accueilli dans la CPC Techniques de Commercialisation.

06/06/08

- Passage au Bac pro en 3 ans : nécessité de définir les diplômes intermédiaires qui seront rattachés à chaque Bac pro.
- Examen du rapport d'opportunité de rénover le Bac pro Services. Centré autour de l'accueil. Certains se demandent s'il est toujours concerné par la vente. Le principe de la rénovation est adopté.

ANNEXE B - GÉNÉALOGIES

Evolution des diplômes des Techniques de commercialisation - Niveau IV



60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07

BSEC Distribution
(1963-1969)

(1957...)

BT Librairie (1957-1989)

(1957...)

BT Edition de livres (1957-1989)

(1958...)

BT Représentation (1958-1986)

Bac Techno Techniques commerciales (1969-1992)	Bac Techno (STT) Action et communication commerciale (1992-2004)	Bac Techno STG Mercatique (marketing) (2004-...)
--	--	--

Bac Pro Vente représentation (1986-2002)	Bac Pro Vente (prospection-négociation - suivi de clientèle) (2002-...)
--	---

Bac Pro Commerce (1989-...)

Bac Pro Services (accueil, assistance conseil) (1994-...)

MC Assistance
conseil, vente à
distance (2001-...)

MC Vendeur de
produits multimédia
(1997-2004)

MC Vente technique pour l'habitat nivV (1997-2004)	MC Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat (2004-...)
--	---

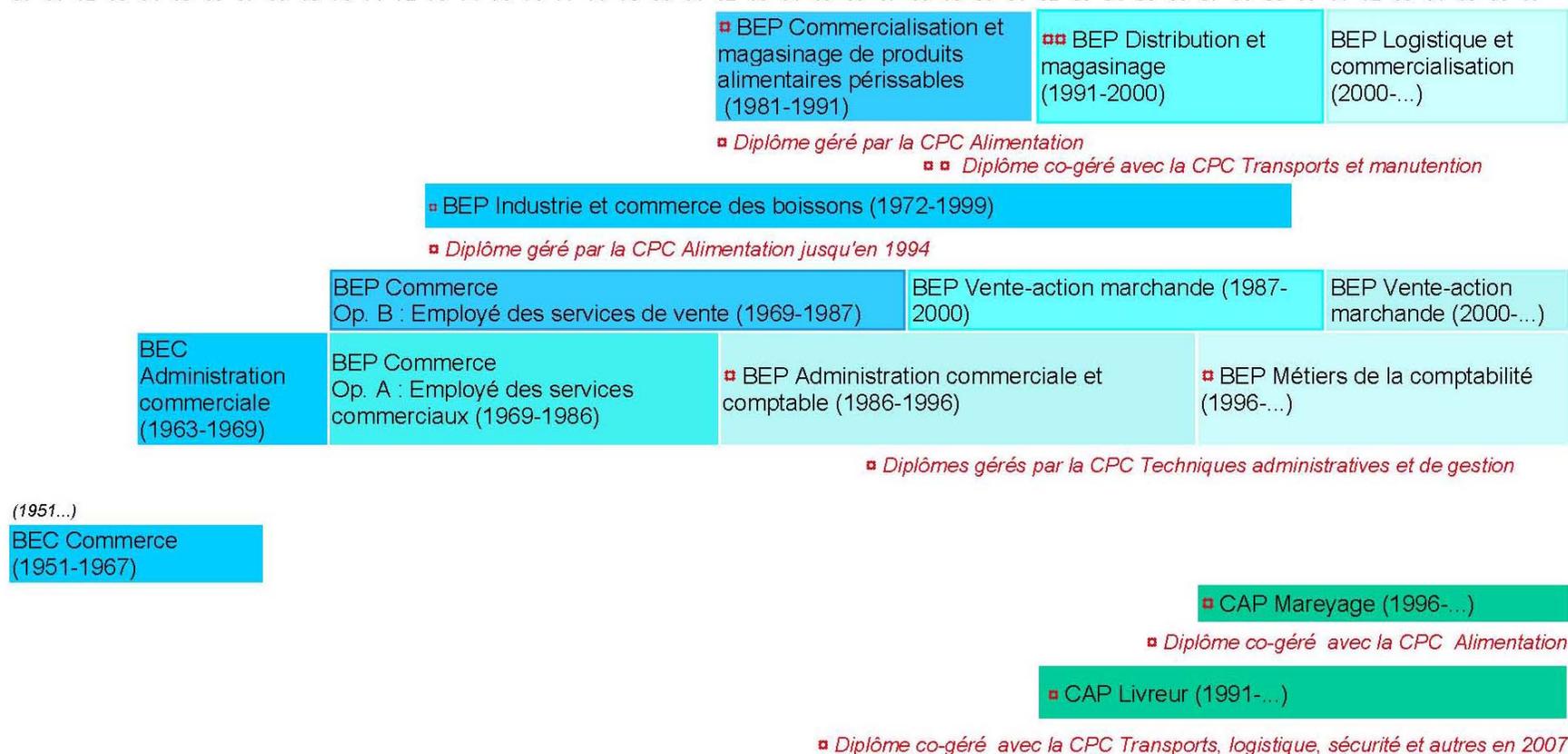
Bac Pro :Baccalauréat Professionnel
Bac Techno : Baccalaurat technologique
BP: Brevet professionnel
BEC : Brevet d'enseignement commercial
BSEC : Brevet supérieur d'enseignement commercial
BT : Brevet de technicien
MC : Mention complémentaire

Source : Céreq (Base Reflet)

Evolution des diplômes des Techniques de commercialisation - Niveau V

Années

60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07



60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07

(1955...)

CAP Aide - vendeur étalagiste (1946-1955) CAP Vendeur (1955-1986)	CAP Vente (1986-1993)	CAP Vente- relation clientèle (1993-2000)	CAP Employé de commerce multi-spécialités (2000-...)
		CAP Distribution et commercialisation de produits alimentaires (1991-2000)	CAP Employé de vente spécialisé Op. A Produits alimentaires (2000-...)
			CAP Employé de vente spécialisé Op. B Produits d'équipement courant (2000- ...)
			CAP Employé de vente spécialisé Op. C Services à la clientèle (2002-...)

(1959...)

*CAP *(59- 62)	*CAP Commis vendeur en librairie (1962-1989)	CAP Employé de librairie -papeterie-presse (1989-2006)	CAP * (2006-...)
----------------------	---	---	---------------------

* : Commis vendeur en
librairie

** Diplômes gérés par la CPC techniques audiovisuelles et
de communication jusqu'en 1985*

* CAP Employé de vente spécialisé
Op.D Librairie produits de librairie-papeterie-presse

(1957...)

*CAP Magasinier professionnel en fournitures automobiles (1957-1973)	*CAP Vendeur magasinier en équipements automobiles et outillages spécialisés (1973-1984)	*CAP Agent de commercialisation en pièces de rechange et accessoires automobiles (1984-1991)	CAP Distribution et commercialisation des équipements pour automobiles (1991-2000)	CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles (2000-...)
--	--	--	--	---

** Diplômes gérés par la CPC métallurgie jusqu'en 1990*

60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07

(1959...)

CAP Fleuriste (fleurs naturelles) (1959-1988)	CAP Fleuriste (1988-2000)	CAP Fleuriste (2000-...)
--	------------------------------	-----------------------------

CAP Métiers du football (*sports professionnels*)
(1977-...)

CAP Commis vendeur en quincaillerie (1966-1988)	CAP Quincaillerie (1988-1997)	MC Vente technique pour l'habitat (1997-2004)	MC Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat – Niv IV (2004-..)
--	----------------------------------	---	---

▣ MC Essayage-retouche-vente (1996-...)

▣ *Diplôme co-géré avec la CPC Habillement*

▣ MC Vendeur spécialisé en alimentation (1997-...)

▣ *Diplôme co-géré avec la CPC Alimentation*

BEC : Brevet d'enseignement commercial
BEP : Brevet d'études professionnelles
CAP : Certificat d'aptitude professionnelle
MC : Mention complémentaire

Source : Céreq (Base Reflet)

ISSN : 1776-3177
Marseille, 2009.