



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

PNF

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS CCST)

Lundi 22 et mardi 23 mars 2021

Présentation du programme du 22 mars après-midi

14 heures – 14h30	Ouverture du séminaire Éléments du rapport d'opportunité qui ont concouru à la création du BTS Intervention de professionnels	Pierre Vinard (igesr) Mohamed Baziz (igesr) Hugues Pouzin Conseiller du président de la CGI	1
14h30 - 15heures	Structure générale du référentiel et découpage en blocs de compétences Présentation du RAP	Pierre Vinard	2
15h - 15h15	Présentation du bloc de compétences 1 /lien avec le GAP	Samia, Isabelle, Claire	3
15h15 – 15h30	Présentation du bloc de compétences 2 / lien avec le GAP	Fanny et Olivier T.	4
15h30 – 15h45	Présentation du bloc de compétences 3 Gestion de la relation client/lien avec le GAP	Vincent, Martine, Pierre	5
15h45 – 16heures	Présentation du bloc de compétence 4	Jean-Paul, Olivier L. Michel, Xavier	6
Echanges de 16 heures à 16h30			
16h30 - 16h45	Présentation CEJM/lien avec le GAP	Samia M.	7
16h45 – 17h	Evolution de la notion de spécialité et coloration des sections... Passage en « services » sur Parcoursup	Pierre V.	8

Programme du mardi 23 mars après-midi

13h30 – 13h45	Réponses aux questions écrites des participants	Ensemble du groupe	9
13h45 – 14 heures	Présentation du module d'approfondissement sectoriel et/ou de mobilité européenne + Epreuves facultatives	Pierre V.	10
14 heures - 14h30	Recommandations pédagogiques : Cohérence globale de formation, Témoignage d'enseignants	Olivier L. /Olivier T. Xavier et Fanny	11A ET 11B
14h30 - 14h45	Présentation des outils nécessaires à la formation	Olivier T. / Michel L.	12
14h45 – 15h	Lien avec l'entreprise place des stages et du projet	Claire M. Isabelle	13
Echanges avec la salle 15 h 00 – 15 h 15			
Présentation des épreuves d'examen			
15h15 - 15h45	E61 Développement de clientèle + engagement étudiant	Martine Vincent Pierre	14
15h45 - 16h15	E62 Dossier technico-commercial	Jean-Paul, Michel, Olivier L., Xavier	15A ET 15B
16 h 15 - 16h45	E4 Négociation	Claire, Isabelle, Samia	16
16h45 - 17h15	E5 Management	Fanny et Olivier T.	17
17h15 - 17h30	Echanges avec la salle Conclusion	Pierre Vinard	18

L'IMPLICATION DE LA CGI AUPRÈS DE L'ÉDUCATION NATIONALE

- **La CGI a tissé des liens très étroit à travers la convention nationale signée entre les ministères de l'Éducation Nationale et celui de l'Enseignement supérieur depuis 2000, et renouvelée plusieurs fois**
- **Implication de la CGI pour faire découvrir:**
 - Son poids dans l'économie nationale,
 - Les fonctions du commerce de gros,
 - Son rôle de recruteur de jeunes diplômés
 - La transformation et la structuration des entreprises.

LES GROSSISTES JOUENT UN ROLE ESSENTIEL DANS L'APPROVISIONNEMENT DES VILLES ET DES TERRITOIRES:

En France, le commerce B to B, fonction essentielle au bon déroulement de l'activité économique

Pour le commerce de gros:

Interface entre un Amont industriel et une multitude d'acteurs en Aval

Le grossiste, acteur pivot de l'approvisionnement des activités de proximité:

Un portrait en chiffre des grossistes:

CA du secteur 810 Milliards (2019),

✓ Nombre d'entreprises: 120 000

✓, Nombre de salariés: 1 million de salariés,

✓ Nombre de véhicules: 60 000 véhicules (PL)

LES GROSSISTES JOUENT UN ROLE ESSENTIEL DANS L'APPROVISIONNEMENT DES VILLES ET DES TERRITOIRES:

Typologie des clients: Beaucoup de secteurs concernés :

- Bâtiments (second œuvre, quincaillerie industrielle),
- CHR(Cafés, Hôtels-Restaurants),
- Restauration collective, Collectivités (hôpitaux, professions de santé, écoles, prisons, administrations),
- GMS, commerces de proximité,
- pharmacies,
- réparation automobile....

Fonctions du grossiste:

- **En Amont:** sourceur,
 - **Lors du contact avec le client: conseiller et matérialisation de la commande**
 - **Mutualisateur de flux à la fois sur l'amont de la chaîne et sur l'aval (au moment de la livraison)**

L'IMPLICATION DE LA CGI DANS LA REFORME DU BTS TC

- « Note d'opportunité » rédigée par la CGI de 2018 présentée en CPC
- Participation à des groupes de travail pour redéfinir les attentes des professionnels
- Lancement d'un questionnaire réalisé conjointement avec INTERGROS pour cerner sur les attentes des professionnels
- Validation dans le cadre de la Commission professionnelle consultative « Commerce » du nouveau référentiel

L'origine de la rénovation du BTS TC

Un rapport d'opportunité présenté par Roland Mongin de la CGI lors de la 15^{ème} CPC du 31 mai 2018 avec un vote à l'unanimité de cette instance.

Les raisons de la rénovation du BTS TC :

- L'ancienneté du diplôme (première session 2008)
 - L'évolution des métiers commerciaux sous l'influence du numérique
 - La rénovation engagée des BTS MUC et NRC
 - La nécessité de mise en conformité avec la logique des « blocs de compétences »
-

Les propositions du groupe de travail

Concernant le référentiel :

- Sur la forme une meilleure lisibilité grâce à une écriture par blocs de compétences,
 - Sur le fond :
 - La réaffirmation de la double compétence technique et commerciale,
 - Un pôle consacrée à l'expertise technico-commerciale,
 - Une attention particulière aux compétences liées au développement de la relation client et aux compétences numériques.
-

Méthode de travail

Constitution d'un groupe de travail :

- 1 IGEN chef de projet (Pierre Vinard),
- Une représentante du bureau des diplômés professionnels de la DGESCO (Christine Rebière),
- 3 IA-IPR, deux d'économie et gestion (Samia Memlouk et Vincent Camet) et un STI (Jean-Paul Krebs),
- Des enseignants STI et EG,
- Un représentant de la CGI (Hugues Pouzin, DG) et des représentants de la FNBM (Laurent Martin Saint-Léon ou Stéphanie Gazel).

Des entretiens avec des professionnels,

Une grande enquête auprès des entreprises, des équipes pédagogiques et des anciens étudiants.

Des enquêtes conduites parallèlement par la CGI et la FNBM auprès de leurs adhérents.

Un nouveau nom pour le BTS TC ?

Conseil et vente de solutions techniques (CVST)

Conseil et négociation de solutions techniques (CNST)

Négociation et conseil de solutions techniques (NCST)

Conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)

Des permanences...

Les fondamentaux de ce BTS sont conservés et approfondis :

- la double compétence, commerciale et technique, avec la prise en compte de la digitalisation de la relation commerciale,
 - la négociation technico-commerciale avec ses spécificités,
 - la démarche de projet dans le cadre de la fidélisation et le développement de clientèle.
 - les enseignements conjoints STI-EG qui sont une particularité de ce BTS sont maintenus dans la grille horaire..
-

Et des innovations !

Par ailleurs de nombreuses innovations ont été apportées dans la rédaction de ce référentiel :

- la création d'un bloc de compétences consacré à l'expertise commerciale et technique,
 - la nécessité pour l'apprenant (étudiant ou apprenti) dans ce bloc de constituer un dossier technique évalué à l'examen final,
 - La mise en place d'un enseignement de culture économique, juridique et managériale, à l'instar des autres BTS tertiaires,
 - un module optionnel qui permet de valoriser soit un approfondissement sectoriel, soit une mobilité européenne ou internationale.
-

Le traitement des spécialités dans le BTS CCST

Les spécialités : un dispositif original mais lourd à gérer :

- des spécialités qui tombent en désuétude
- un changement des spécialités complexe
- une grande diversité de profils d'entreprises d'accueil

La réponse avec le dossier technique :

- chaque étudiant de réaliser un dossier technique, évalué à l'épreuve E62, sur un produit ou une famille de produits en relation avec les stages réalisés au cours de sa formation.

- dans les sections tournées vers un secteur donné, les dossiers élaborés par les étudiants porteront sur des produits ou des solutions techniques de ce secteur.

- la « coloration » technique de l'établissement sera donc maintenue, ce qui n'empêchera pas certains étudiants de faire leur dossier technique sur des produits ou des familles de produits autres.

La structure du référentiel des activités professionnelles

Quatre pôles d'activités structurent le métier de technico-commercial :

- La conception et commercialisation de solutions technico-commerciales,
 - Le management de l'activité technico-commerciale,
 - Le développement de la relation client,
 - La mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.
-

L'agenda du BTS CCST

GAP début mars 2021

PNF fin mars 2021

Mise en œuvre à la rentrée 2021

Première session en juin 2023



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Questions diverses

