

LIENS AVEC LE PROGRAMME ET LES REFERENTIELS

Programme d'économie-droit :

Thème 1-3 : Les entreprises

Axe de réflexion : l'entreprise et son marché

Champ de connaissance : Les produits et les services de l'entreprise ; La clientèle, les fournisseurs ; La concurrence ; Le couple marché – produit ; Les composantes de la politique commerciale : produit, prix, distribution, communication

Référentiel de Baccalauréat Professionnel ARCU : Tout scénario pédagogique ou situation professionnelle qui vise l'acquisition des compétences de l'activité 4 (Vente de services ou de produits associés à l'accueil) et ses savoirs associés S.4.1.1. (Le marché)

Référentiel de Baccalauréat Professionnel COMMERCE : Tout scénario pédagogique ou situation professionnelle qui vise l'acquisition des compétences du référentiel (C1, C2 ou C3) et qui intègre principalement des savoirs associés de S.1. – Mercatique.

Référentiel de Baccalauréat Professionnel VENTE : Tout scénario pédagogique ou situation professionnelle qui vise l'acquisition des compétences du référentiel (C1, C2 ou C3) et qui intègre principalement des savoirs associés de S.4. – Mercatique.

Proposition d'exploitation

Un contexte explicité : "La Poste est présente dans la vie de chacun d'entre nous, que ce soit en qualité d'usager, dans le cadre privé ou professionnel ou pourquoi pas... en qualité de futur salarié du groupe. Si en 2007 La Poste avait distribué pas moins de 18 milliards d'"objets" (lettres et petits colis), en 2020 ce chiffre devrait s'effondrer de moitié, avec un volume anticipé de 9 milliards. La chute inexorable des volumes des courriers échangés, essentiellement due au développement des mails et du numérique, est devenu trop importante pour être compensée par d'autres activités, comme la banque postale. Cette chute irréversible des volumes du courrier plombe son développement et oblige le groupe à profondément se réinventer.

Une thématique explicitée : « La nouvelle politique commerciale de La Poste pour faire face à la baisse de l'activité courrier »

Deux parties dépendantes : « À l'aide de vos connaissances, de la base documentaire mise à votre disposition et de votre expérience personnelle acquise lors de vos PFMP, vous devrez, dans une **première partie exploiter un dossier documentaire à partir d'un questionnement** pour vous permettre de **conduire, dans une seconde partie, une étude autour de la problématique** suivante : « Quelle nouvelle politique commerciale La Poste met-elle en œuvre pour faire face à la baisse de son activité du secteur Courrier ? »

Deux axes d'analyse avec une dimension économique et juridique :

1. Expliquez quelle est la situation économique et juridique de la Poste. Pourquoi doit-elle revoir sa stratégie commerciale ? Illustrez la situation par des exemples concrets et des données chiffrées. »

Note à l'attention des Professeurs

2. Quels sont les axes de la nouvelle stratégie commerciale de La Poste ? Vous mettrez en évidence les nouveautés qui relèvent de l'offre de services et de la politique de communication. Montrez comment elles pourraient lui permettre de faire face à la baisse d'activité du secteur Courrier.

MODALITES D'ANIMATION

L'approche déclinée par l'enseignante est bien formative : dans la première partie, ses élèves, en binôme, analysent et exploitent la base documentaire avec son soutien.

Dans la seconde partie, elle a fait le choix d'accompagner ses élèves dans l'identification des idées clés, la formulation du questionnement et les deux axes d'analyse avant de rédiger l'étude.

Les QR codes insérés dans le document de travail permettent aux élèves d'accéder directement aux ressources sélectionnées y compris en salle de cours banalisée, sans accès à des postes informatiques, au moyen de téléphones portables.