

> Discipline

Économie et gestion

> Niveau

Baccalauréat professionnel

L'économie-gestion dans le secteur de la production

Être professeurs d'économie et gestion en lycée professionnel industriel implique d'avoir à intervenir dans de nombreuses spécialités différentes. Nos collègues nous expliquent tout l'intérêt d'une approche métier pour favoriser la démarche d'acquisition de leurs élèves.

Auteurs

Arnaud Créton et Caroline Bourgoïn
professeurs d'économie et gestion au lycée professionnel
Funay-Hélène-Boucher, Le Mans



Retrouvez

cet article sur le site d'*Économie et Management*
www.cndp.fr/revueEcoManagement

Le lycée professionnel Funay-Hélène-Boucher se situe au Sud-Est du Mans. Ses 1 100 élèves environ (dont une partie sous le statut d'apprenti) sont répartis entre trois pôles de compétences : les métiers de l'hôtellerie restauration et alimentation, les métiers du bâtiment, les services à la personne et aux collectivités. L'établissement est labellisé « lycée des métiers » pour les filières du bâtiment et de l'hôtellerie. Une démarche est entreprise pour obtenir l'extension de ce label sur la filière des services à la personne et aux collectivités.

La mise en œuvre du référentiel d'économie-gestion dans le secteur industriel et la démarche, pour en atteindre les objectifs, impliquent la prise en considération du contexte professionnel dans lequel les jeunes seront amenés à travailler.

À ce titre, les périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) permettent aux élèves d'appréhender l'environnement économique, juridique et social dans lequel ils seront amenés à évoluer professionnellement. Le retour de PFMP constitue également un temps fort pour l'enseignant, puisque c'est l'occasion de conceptualiser les différentes situations rencontrées par les stagiaires, de donner du sens à son enseignement et de créer du lien en considérant les spécificités de chacune des filières.

Nous avons donc souhaité présenter une séquence relative à une situation rencontrée par Guillaume et Valentin, élèves de première baccalauréat professionnel « technicien en installation des systèmes énergétiques et climatiques » lors d'une PFMP.

Ils ont été accueillis par la SARL Lhermenier du Mans dont l'activité est la « plomberie-sanitaire-chauffage-électricité-énergie solaire ». Ils ont eu l'opportunité d'intervenir en dépannage chez des clients qui avaient contracté des contrats d'entretien pour leur chaudière. Ils devaient déterminer si les réparations à effectuer étaient comprises ou pas

Notre approche métier : témoignages d'élèves du lycée professionnel Funay-Hélène Boucher, Le Mans

« Cette matière est intéressante, car elle permet d'acquérir des notions sur les droits et devoirs des salariés, les contrats de travail, la rémunération des salariés, l'organisation du temps de travail, la gestion des stocks... Cela est bénéfique pour l'entrée dans la vie active et permet en plus d'acquérir des notions financières, de gestion des stocks et de droit si l'on désire créer son entreprise. L'avantage de cette matière est qu'elle est complémentaire avec d'autres sur les thèmes de la gestion du personnel et des stocks. Certains sujets mériteraient d'être davantage développés pour nous aider à créer et gérer une entreprise. »

Aurélien, terminale bac pro « agencement finition bois ».

« En début d'année, je trouvais la gestion inutile, mais au fil des cours, je la trouve intéressante. Elle nous aide à comprendre et à apprendre les différentes situations de la vie, telles que le côté économique (les emplois, le chômage...), les problèmes que l'on peut rencontrer...

Pendant ma dernière PFMP, j'étais dans une association et pendant les cours, on a appris ce qu'est une association, ses objectifs... La gestion est une matière intéressante à condition de s'intéresser à ce qui nous entoure. »

Amélie, première bac pro « métiers de la mode vêtements ».

« Je suis en première baccalauréat professionnel ASSP (Accompagnement soins et services à la personne), et j'ai commencé la gestion cette année (2h/semaine).

Je trouve que c'est une matière utile et assez enrichissante pour mon avenir, mon insertion professionnelle, ainsi que pour me préparer au monde du travail.

Certains sujets sont intéressants et constructifs, comme la recherche d'emploi (apprendre à faire des CV, des lettres de motivation...) ou bien la rémunération (étude d'un bulletin de paie...). Cependant, d'autres le sont un peu moins, comme les différentes organisations, car je pense que ces thèmes nous concernent moins, et sont parfois complexes pour l'ensemble de la classe. »

Mathilde, première bac pro « accompagnement, soins et services à la personne ».

dans le contrat d'entretien afin d'en informer le client. Ils ont dû mettre en œuvre alors leur capacité d'analyse et leurs compétences juridiques pour comprendre les différents éléments du contrat, les droits et les obligations respectives de l'entreprise et du client.

À leur retour, l'exploitation d'un exemplaire de contrat d'entretien de chaudière a permis d'aborder en classe la notion de contrat, les règles qui en régissent la formation ainsi que les différents types d'obligations contractuelles.

Les témoignages d'élèves que nous avons recueillis montrent la pertinence de cette approche métier (voir encadré).

Séquence présentée

La séquence présentée s'inscrit dans l'axe 1 du référentiel de gestion industrielle intitulé « le contexte professionnel ». Il s'agit du thème

1.4 relatif à l'environnement économique, juridique et institutionnel.

Les compétences mises en œuvre sont : définir la notion de contrat et caractériser différents contrats. Les connaissances associées sont le contrat, la formation du contrat et les obligations contractuelles.

La fiche pédagogique relative à cette séquence vous est présentée en annexe.

Présentation du contexte professionnel

Dans le cadre de leur première baccalauréat professionnel « technicien en installation des systèmes énergétiques et climatiques », Guillaume et Valentin étaient en PFMP dans la SARL Lhermenier située au Mans. L'activité de cette entreprise est la pose et la maintenance d'installations en matière de plomberie, sanitaire, chauffage, électricité et énergie solaire.

Les deux stagiaires étaient encadrés par Bruno, leur tuteur, dont l'activité essentielle est le suivi des clients qui ont souscrit un contrat d'entretien pour leur chaudière. Cette activité est importante pendant la période hivernale et les interventions sont nombreuses. Bruno souhaitait, avant de partir en clientèle, leur présenter les modèles de contrat proposés par la société.

Valentin et Guillaume ont utilisé le vidéoprojecteur pour présenter à leurs camarades le contrat d'entretien de chaudière d'un client type de l'entreprise. Ils en commentent les différentes clauses avec précision. Ils énoncent ensuite les différentes situations pour lesquelles ils ont été amenés à utiliser les contrats de maintenance souscrits par les clients de la société, notamment pour informer le client de la nature de l'intervention et sa prise en charge ou non. Il convenait de justifier d'éventuels frais contractuellement à la charge

du client. Les élèves sont attentifs aux propos de leurs camarades durant la présentation du contexte professionnel, cette situation est courante dans leur future profession.

Qu'est-ce qu'un contrat ?

Une fois le contexte de l'activité présenté, le professeur demande aux élèves de prendre connaissance du contrat d'entretien, des conditions générales du contrat utilisées dans l'entreprise Lhermenier et de l'article 1101 du Code civil. Ces documents sont fournis dans le dossier élève fourni par le professeur au début de la séance. Dix minutes sont consacrées à cette découverte, le professeur répond aux questions de vocabulaire qui lui sont posées. Les notions de « tacite reconduction », « dénonciation du contrat », « prestataire » doivent entre autres être expliquées afin de faciliter la compréhension du document.

Le professeur invite ensuite les élèves à constituer des groupes de travail afin de répondre aux questions qui leur sont posées. L'objectif est d'amener les apprenants à définir la notion de contrat, à rechercher l'objet du contrat proposé, le type de contrat souscrit, les parties citées dans le contrat.

Ces notions n'engendrent pas de difficultés particulières. Le professeur circule et intervient peu du fait des bonnes réponses proposées.

Les droits et obligations de chacune des parties au contrat font ensuite l'objet d'un recensement précis et les élèves complètent un tableau. Les élèves échangent beaucoup, car les notions de droit et d'obligation se confondent parfois pour certains. Le rôle du professeur est important ici, il recadre et oriente les propositions au sein des groupes afin que chacun puisse identifier clairement ce qui distingue un droit d'une obligation. Ce travail de groupe dure une quinzaine de minutes environ.

Une mise en commun est ensuite effectuée à l'aide du vidéoprojecteur ; le professeur sollicite les élèves pour qu'ils présentent leurs réponses. Un échange s'instaure dans la classe sur leur pertinence. Lorsque la proposition est validée par l'ensemble des élèves, le professeur projette la bonne réponse et chacun vérifie et corrige en fonction de ses besoins ses éléments de réponse.

Cette étape occupe vingt minutes environ de la séance.

Les conditions de formation au contrat

La deuxième partie de la séance aborde les conditions de validité d'un contrat. Trente minutes environ sont prévues.

Les élèves prennent connaissance dans leur dossier de l'article 1108 du Code civil relatif aux quatre conditions à réunir pour qu'un contrat soit valide. Le professeur leur demande de retrouver dans le contrat fourni les éléments indiquant le consentement, l'objet que s'oblige à réaliser l'entreprise et la cause de ce contrat en indiquant les motifs pour lesquels chacune des parties a contracté.

Les élèves sont sollicités à l'oral : les conditions du consentement et de l'objet sont retrouvées sans difficulté. La cause du contrat est moins évidente pour les élèves, elle semble trop implicite et le professeur doit davantage guider les interventions afin d'aboutir à une proposition recevable. La correction est ensuite projetée.

En groupe, les élèves prennent connaissance des articles 414, 1109, 1110, 1113 et 1116 du Code civil. Ces articles, fournis dans leur dossier, reprennent les différents cas pour lesquels le consentement est donné par incapacité juridique, erreur, violence ou dol. Seul l'article 1110 relatif à l'erreur nécessite des explications complémentaires du professeur pour quelques élèves.

Le contexte suivant est proposé à chacun des groupes : M. Lhermenier souhaite attirer l'attention de Guillaume et Valentin sur son obligation d'éviter tout vice de consentement lorsqu'il établit de nouveaux contrats de maintenance ou de vente. À partir de situations professionnelles que pourrait rencontrer M. Lhermenier lors de la formation de nouveaux contrats, les jeunes doivent retrouver de quel type de vices de consentement il s'agit :

> un étudiant âgé de 17 ans et demi contacte l'entreprise Lhermenier pour remplacer une pièce défectueuse sur sa chaudière à gaz murale de l'appartement qu'il occupe. Le salarié de l'entreprise intervient et répare la chaudière sans vérifier l'âge de l'étudiant.

> M. Lhermenier contacte à de nombreuses reprises un client pour l'inciter à changer ses convecteurs. Face à cette forme de harcèlement, le client demande le changement des convecteurs.

> M^{me} Dubois, 92 ans, demande à faire remplacer son chauffe-eau électrique en panne. L'entreprise installe un chauffe-eau d'occasion en le facturant au prix d'un neuf.

> M. Julien veut faire remplacer à l'identique sa chaudière au fioul dont le corps de chauffe est en fonte. Lors de la signature du contrat de vente les deux parties s'accordent pour un modèle de chaudière. M. Julien pense avoir acquis une chaudière composée d'un corps de chauffe en fonte alors qu'il est en acier.

Cette application très concrète pour les élèves suscite de l'enthousiasme et est rapidement réalisée. Cette deuxième partie se termine avec la notion de liberté contractuelle. À partir d'une documentation sur la liberté contractuelle et ses limites les élèves doivent indiquer en quoi la liberté contractuelle est respectée dans le contrat de maintenance des chaudières et s'il existe des limites à cette liberté.

Les jeunes prennent connaissance de la documentation et répondent individuellement aux questions posées. Le professeur circule dans la classe et intervient en fonction des besoins. Les interventions sont rares et la mise en commun démontre la bonne compréhension de la documentation.

Synthèse de la séquence

La synthèse s'effectue en commun. Le professeur sollicite les élèves sur les différentes notions abordées. À l'aide du logiciel Mindview, il complète et organise au fur et à mesure des propositions des élèves la synthèse sous la forme d'un schéma heuristique. Cette synthèse est ensuite déposée dans le dossier des élèves via le réseau de l'établissement et les élèves peuvent ainsi disposer librement de leur synthèse.

Prolongement

Les élèves doivent récupérer via le réseau de l'établissement le travail à réaliser pour la prochaine séance (document 1). Il s'agit d'analyser une autre forme de contrat qu'est le contrat de vente. Cette analyse s'effectue en répondant à des questions indiquées ci-dessous.

L'approche métier est déterminante dans l'apprentissage des compétences du référentiel, elle donne du sens au contenu de la formation, car elle utilise des documents, des supports professionnels. Les élèves adhèrent, car ils retrouvent des documents vus et utilisés au cours de leur PFMP.

La gestion en baccalauréat professionnel du secteur de la production est un enseignement qui doit être mené en collaboration avec les enseignants de la spécialité. ●

Analyse du contrat

Vous travaillez chez PLOMBIER 72, un artisan plombier situé au Mans. Afin de préparer un nouveau chantier (installation neuve dans un pavillon), vous êtes amené à commander des radiateurs pour un client à la société Devos RADIATEUR. Lorsque vous commandez les produits, il vous transmet le contrat de vente (Document 2). Vous analysez ce contrat.

- 1) Quel est l'objet de ce contrat ?
- 2) De quel type de contrat souscrit est-il question ?
- 3) Quelles sont les parties citées au contrat ?
- 4) Quelles sont les obligations et les droits respectifs des deux parties ?
- 5) Expliquez l'article 7 dans le contrat.
- 6) Que veut dire « délai de rétractation de sept jours à partir de la date de livraison des produits commandés » ?
- 7) Que peut faire le client en cas de retard de livraison de plus de sept jours ?



Annexe 1 - fiche pédagogique

Classe : première bac professionnel « technicien en installation des systèmes énergétiques et climatiques »	
Thème traité : 1.4 – L'environnement juridique	
Objectifs de la séquence : > Être capable de définir la notion de contrat et caractériser différents contrats.	
Connaissances associées : > Le contrat. > La formation du contrat. > Les obligations contractuelles.	
Limites de connaissance : > Définir la notion de contrat et la replacer dans le cadre de la liberté contractuelle (maîtrise des fondamentaux). > Vérifier le respect des conditions de formation d'un contrat (maîtrise méthodologique). > Analyser différents contrats en identifiant les parties, leurs droits et leurs obligations (maîtrise analytique et approche métiers).	
Prérequis : > Maîtriser le vocabulaire technique et professionnel en lien avec la spécialité. > Collecter et interpréter des informations. > Décoder des documents.	
Transversalité ou complémentarité : avec l'enseignement technologique et pratique > Décodage de documents (des contrats) : il s'agit d'interpréter des informations pour préparer et organiser son intervention. > Recueil et transmission d'informations.	
Support : > Dossier de travail fourni par le professeur.	
Place dans la progression	
AMONT	AVAL
Identification et hiérarchisation des différentes sources du droit.	La notion de responsabilité dans un contexte citoyen et professionnel.
Évaluations prévues	
ÉVALUATION FORMATIVE	ÉVALUATION SOMMATIVE
Analyse d'un contrat de vente de radiateurs afin d'identifier les parties, leurs droits et leurs obligations.	Évaluation significative relative à un contrat en lien avec la spécialité (installation de panneaux solaires par exemple).

Document 1

Entre
Devos RADIATEUR.
Société anonyme

Et
PLOMBIER 72

1. Les tarifs

L'intégralité des prix sur notre site de vente en ligne est donnée hors taxes, la TVA de 19,6 % (ou taux en vigueur à la date de validation) sera ajoutée lors de la validation du devis.

Pour certains produits, une éco participation (éco taxe) est appliquée dans le cadre de la réglementation applicable aux déchets électriques.

2. La facturation

Toute commande donne lieu à une facture, généralement jointe à votre colis, elle peut être envoyée par la poste sous 48 heures. Vous devez la conserver précieusement, elle peut vous être demandée pour la garantie de certains fabricants.

3. Réception de la livraison

La réception se fera sous votre contrôle. Si vous voyez des traces telles que : chocs ou autres, n'hésitez pas à ouvrir les cartons, et à mettre vos réserves et commentaires sur le bordereau du transporteur.

Si votre colis est abîmé pendant le transport, vous devez refuser celui-ci et inscrire lisiblement les motifs de votre refus sur le bordereau de livraison. Si un ou plusieurs colis manquent, vous devez le spécifier sur le bordereau.

ATTENTION

Vous avez signé sans contrôle et sans faire de réserves, la responsabilité de notre transporteur et de la société Devos RADIATEUR est dérogée.

Les mentions sous réserves de déballages ne sont pas légales, vous devez vérifier chaque livraison, et en cas de litiges envoyer une lettre au transporteur en recommandé + AR lui spécifiant le litige.

Vous devez également nous en faire parvenir une copie dans les plus brefs délais par fax ou mail ainsi qu'une confirmation par courrier.

Sans aucune réserve sur le bordereau de livraison du transporteur, votre commande sera considérée comme acceptée et conforme. Aucune réclamation ne sera recevable quant à l'état des produits.

4. Retard de livraison :

La société Devos RADIATEUR ne peut être mise en cause ou tenue responsable des conséquences et événements échappant à sa volonté.

Nous nous engageons à prévenir le client en cas d'allongement du délai initialement prévu.

Les cas de force majeure relevant du transport ou des fabricants ne peuvent nous être imputés.

Un retard de livraison ne peut en aucun cas générer le versement de dommages-intérêts, ou quelques dédommagements quels qu'ils soient.

En cas de dépassement de la date de livraison de plus de sept jours par rapport au délai convenu (sauf cas de force majeure), le client pourra annuler le contrat (commande) par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à notre siège social : Devos RADIATEUR 30 avenue Georges Durand 72000 Le Mans.

La vente sera considérée comme annulée, le client sera remboursé dans les trente jours et la société Devos RADIATEUR conservera le produit objet de la vente.

5. Délais de rétractation :

L'application de l'article L 121-16 du Code de la consommation autorise le client à un délai de rétractation de sept jours à compter de la date de livraison des produits commandés.

L'acheteur devra nous retourner les produits, dans leur emballage d'origine.

Les produits retournés incomplets, endommagés, ou ayant été utilisés ne seront pas acceptés.

Les frais de transport pour le retour sont à la charge du client.

6. Garantie – Service après-vente :

L'acheteur bénéficie de la garantie du constructeur indiquée lors du passage de commande de chaque article.

L'acheteur bénéficie sur les produits de la garantie des vices cachés telle que prévue aux articles 1641 à 1649 du Code civil.

L'acheteur est informé que la société Devos RADIATEUR n'est pas le fabricant des produits vendus sur son site, au terme de la loi et de l'article 98-389 du 19 mai 1998, les dommages causés à une personne ou à un bien quel qu'il soit par un défaut du produit sont sous la seule responsabilité du fabricant.

La garantie ne s'applique que si l'acheteur est à jour financièrement avec la société Devos RADIATEUR.

Celle-ci s'appliquera à condition que l'appareil n'ait pas été utilisé de façon anormale,

7. Réserve de propriétés :

Tous les produits livrés restent l'entière propriété de la société Devos RADIATEUR jusqu'au paiement intégral du prix défini lors de la commande. Ces dispositions ne font pas obstacle au fait que les risques de perte ou de détériorations sont transférés au client dès la livraison effectuée.