

A partir de l'idée ou du projet du concepteur créateur, le titulaire de ce diplôme réalise un prototype destiné à être reproduit en série limitée ou en grand nombre. Dans un bureau des méthodes, il procède à un échantillonnage, choisit les matières ou matériaux appropriés, établit le planning de fabrication et calcule un prix prévisionnel.

Ainsi, le titulaire du bac pro contribue à l'optimisation des ventes en aménageant les vitrines, les rayons ou les boutiques d'une grande enseigne commerciale ou d'un commerce indépendant. Il valorise les produits d'un point de vue esthétique et commercial.

Cette nouvelle option du bac AMA (première session en 2009) doit former des spécialistes de la mise en valeur de produits ou de services pour en optimiser les ventes. Leurs domaines de compétence, à la croisée des arts appliqués, des techniques d'installation ou de dépose de décor et des techniques commerciales et de gestion, leur permettent de participer à la mise en valeur de l'identité visuelle d'une enseigne et d'inciter à l'achat d'impulsion

Débouchés

Le diplômé exerce ses activités au sein de grandes enseignes commerciales, des commerces indépendants ou franchisés, des agences spécialisées en identité visuelle intervenants pour des salons professionnels, des institutions culturelles et des services publics.

Métier(s) accessible(s) :

- Etalagiste
- Décorateur
- Visuel marchandiseur
- Présentateur visuel
- Agenceur

Accès à la Formation

Après la 3^e, seconde professionnelle Artisanat et métiers d'art option marchandisage visuel.

Admission avec sélection

- CAP Dessinateur d'exécution en communication graphique
- CAP Photographe, CAP Sérigraphie industrielle
- CAP Signalétique, enseigne et décor
- CAP et BEP Couture flou
- CAP Tapissier d'ameublement en décor ou en siège
- BEP Bois et matériaux associés
- BEP Vente
- BEP Techniques de l'architecture et de l'habitat

Qualités requises :

- Créativité
- Disponibilité
- Flexibilité
- Réactivité

Programme

Grille horaire (a)	2 ^{nde}	1 ^{ère}	Tle
Enseignement professionnel	330	266	260
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52
Prévention Santé Environnement	30	28	26
Economie-Gestion ou Economie-Droit (selon spécialité)	30	28	26
Français, Histoire-Géographie et enseignement moral et civique	105	84	78
Mathématiques	45	56	39
Langue vivante A	60	56	52
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B ((selon spécialité)	45	42	39
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26
Education physique et sportive	75	70	65
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90	84	91
Période de formation en milieu professionnel (semaines)	4 à 6	6 à 8	8

- (a) Volume horaire identique quelle que soit la spécialité
 (b) Dotation horaire professeur égale au double du volume horaire élève
 (c) Y compris heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves
 (d) En Tle : insertion professionnelle (recherche, CV, entretiens,..) ou poursuite d'études

Enseignements professionnels

La formation comprend des enseignements en arts appliqués (histoire de l'art, évolution de la présentation...), des enseignements technologiques (pose, matériaux, produits, etc.), en communication (graphisme et infographie, multimédia), en gestion et connaissance de l'entreprise.



Stage

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont prévues sur les trois années du cycle.

Elle concourt à l'acquisition des compétences requises pour l'obtention du diplôme. Les activités confiées à l'élève au cours de sa formation en milieu professionnel consistent à :

- contribuer à l'expression de l'image commerciale d'une enseigne
- s'assurer de la cohérence globale d'un point de vente ou d'exposition
- élaborer, réaliser, implanter un aménagement de boutique, de rayon et/ou une vitrine
- présenter les produits de façon fonctionnelle, esthétique et commerciale

Les périodes de formation en en milieu professionnel permettent à l'élève :

- l'appréhension par le concret des réalités des contraintes économiques, juridiques, humaines, et techniques de l'entreprise
- l'appréhension et le repérage des méthodes de travail
- l'exécution d'interventions conformes au référentiel des activités professionnelles
- l'utilisation et la validation de ses acquis dans le domaine de la communication, mettant en œuvre, en particulier, de véritables relations avec différents interlocuteurs
- la prise de conscience de l'importance de la compétence de tous les acteurs et services dans une entreprise
- la prise en compte des aspects commerciaux et de la gestion

Examen

Épreuves	Coef.
E1 : Epreuve scientifique et technique	
Sous-épreuve E11 : étude d'un marchandisage visuel	2.5
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1.5
Sous-épreuve E13 : Sciences physiques et chimiques	1.5
E2 : Epreuve de technologie et histoire de l'art	
Sous-épreuve E21 : préparation d'une installation	1.5
Sous-épreuve E22 : art et technique: histoire de l'art, des styles et des tendances de marchandisage visuel	1.5
E3 : Epreuve pratique de réalisation prenant en compte la formation en milieu professionnel	
Sous-épreuve E31 : pratique du marchandisage visuel	2

Sous-épreuve E32: réalisation technique et pose produits	3
Sous-épreuve E33 : projet d'art appliqué et réalisation de maquettes	3
Sous-épreuve E34 : Economie gestion	1
Sous-épreuve E35: Prévention Santé Environnement	1
E4 : Epreuve de langue vivante étrangère	2
E5 : Epreuve de Français, Histoire-Géographie et enseignement moral	
Sous-épreuve E51 : Français	2.5
Sous-épreuve E52 : Histoire-Géographie et enseignement moral	2.5
E6 : Epreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	1
E7 : Epreuve d'éducation physique et sportive	1
Epreuves facultatives	
EF1 : Langue vivante étrangère	Pts>10
EF2	Pts>10

Statistiques

Académie de Montpellier

En 2017 : 14 candidats inscrits, 14 présentés, 7 admis (soit 50.00% de réussite).

En 2018 : 11 candidats inscrits, 11 présents, 8 admis (soit 72,73% de réussite)

En 2019 : 16 candidats inscrits, 16 présents, 14 admis (soit 87,5 % de réussite).

Académie de Toulouse

En 2018 : 29 candidats présents, 28 candidats admis (soit 96,6% de réussite).

En 2019 : 26 candidats présents, 23 candidats admis (soit 88,5% de réussite).

Poursuite d'études

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable.

Par exemple : DNMADE

Après une MNTS Classe de mise à niveau section de technicien supérieur arts appliqués (MANAA) (1 an) possibilité de poursuivre

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux.



Ou se Former en Occitanie

Académie de Montpellier

34 **Lattes**
Lycée Champollion (*Public*)

Académie de Toulouse

31 **Toulouse**
Lycée professionnel du Mirail (*Public*)

46 **Cahors**
Lycée professionnel privé Saint-Etienne (*Privé*)

A Formation en apprentissage

En savoir plus

Consultez les documents Onisep :
Guides régionaux « Après la 3e » et « L'après bac pro »

- Dossier « Le dico des métiers »
- Parcours « Les métiers de la mode »

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier

Alès
04 66 56 46 70 - ce.0300061d@ac-montpellier.fr

Bagnols sur Cèze
04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr

Béziers
04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr

Carcassonne
04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr

Castelnaudary
04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr

Céret
04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr

Le Vigan
04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr

Lunel
04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr

Mende
04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr

Montpellier Celleneuve
04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr

Montpellier Centre
04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr

Montpellier Est
04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

Narbonne
04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr

Nîmes Centre
04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr

Nîmes Ouest
04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr

Perpignan
04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr

Pézenas
04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr

Prades
04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr

Sète
04 67 18 34 18 - ce.0340098x@ac-montpellier.fr

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Toulouse

CIO Albi
Tél. 05 67 76 57 74 - cio.albi@ac-toulouse.fr

CIO Auch
05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr

CIO Cahors
Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Castelsarrasin
05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr

CIO Castres
Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr

CIO Condom
05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr

CIO Decazeville
05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse.fr

CIO Figeac
05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Foix
05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Lourdes
05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr

CIO Millau
cio.millau@ac-toulouse.fr

CIO Montauban
05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr



CIO Muret
05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr

CIO Pamiers
05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Rodez
05 67 76 54 46 - cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens
05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes
05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre
05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail
05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Nord
05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Rangueil
05 67 52 41 55 - cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr

