

# Document d'accompagnement thématique



## Inspection de l'Enseignement Agricole

**Diplôme:**  
BTSA TC

**Thème :**  
Epreuve E5 hors CCF – Indications pour la conception des  
sujets

## Définition de l'épreuve

(Note de Service DGER/SDES/ 2014-99 du 11 février 2014)

### Modalité de l'épreuve

Epreuve Ponctuelle Terminale (EPT) concernant les candidats hors CCF s'appuyant sur un nombre restreint de documents, se rapportant à la commercialisation de produits correspondants aux champs de formation du BTSA TC et qui peuvent constituer des annexes à rendre.

**Durée :** 4h

**Coefficient :** 5

### Finalités de l'épreuve

Il s'agit de vérifier l'aptitude des candidats à :

- S'approprier des documents relatifs à la mercatique, l'économie d'entreprise et la gestion commerciale
- Mobiliser des références et des outils dans ces trois disciplines
- Formuler une argumentation pertinente et justifiée en s'appuyant sur les documents et les connaissances du candidat

### Capacités évaluées

Cette épreuve a pour objet de vérifier l'acquisition des capacités suivantes :

**Document d'accompagnement - Inspection de l'Enseignement Agricole**

Diplôme : BTSA TC

Thème : Cahier des charges épreuve E5 – hors CCF

Date : décembre 2014

- C5- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation :
- Distinguer les différents types d'entreprises et les étapes juridiques de la vie des entreprises ;
  - Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise ;
  - Participer à la mobilisation des ressources humaines ;
  - Animer une équipe commerciale.
- C6- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial :
- Assurer la gestion de l'activité commerciale ;
  - Utiliser les outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale.
- C7- Participer à la démarche mercatique de l'entreprise :
- Intégrer la démarche mercatique ;
  - Utiliser les outils de recherche d'information commerciale ;
  - Mettre en œuvre le plan de marchéage ;
  - Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de points de vente.

Pour information, ces capacités sont acquises dans le cadre des modules M 51, M 52 et M 53.

## Conception du sujet

1. **Originalité** : Les auteurs doivent s'assurer que leur sujet n'a pas déjà été utilisé partiellement dans des sujets précédents, ou dans des ressources diffusés.
2. **Confidentialité** : Les auteurs s'engagent à ne divulguer ni leur qualité d'auteur ni le contenu de leurs travaux. Cette clause de confidentialité dure jusqu'à l'utilisation du sujet. A cet égard, il est nécessaire de rappeler les précautions à prendre : ne pas stocker des informations sur un ordinateur de l'établissement de formation, Veiller à vider les mémoires de l'ordinateur utilisé – y compris la corbeille) après chaque utilisation, **enregistrer les informations sur les clés USB** désignées pour cet usage et ne pas partager ces supports informatiques pour d'autres usages.
3. **Structure du sujet** : Le sujet se présente sous forme d'étude de cas et propose une situation contextualisée dans le domaine de la commercialisation de produits relevant d'un des champs de compétence du BTSA TC. La compréhension du sujet doit être accessible à tout candidat quel que soit le ou (les) support(s) professionnel(s) choisi(s). Il est composé de plusieurs documents indépendants de natures variées, tirés de la presse économique et commerciale ou du secteur professionnel. Il est conseillé d'utiliser à titre de document principal, un article de nature commerciale. Ce document principal et les autres documents, doivent permettre un questionnement portant sur la mercatique, l'économie d'entreprise et la gestion commerciale.
4. **Questionnement** : Le questionnement doit être suffisamment large pour permettre l'explicitation des notions présentes dans les documents. Il doit permettre une argumentation et prendre en compte les capacités à évaluer. Chaque question doit renvoyer de façon explicite aux capacités issues du référentiel et ne doit pas porter sur de la restitution de connaissance. Les questions doivent être formulées avec des verbes d'action à l'infinitif.
5. **Equilibre** : Le sujet porte sur les modules M51, M52 et M53. La répartition des points entre les différentes disciplines évaluées sera liée à la thématique du sujet. Les auteurs doivent éviter un morcellement excessif des points entre les différentes questions et un déséquilibre entre les trois capacités. Un barème sur 40 points peut être envisagé.
6. **Grille d'évaluation critérié** : la grille jointe au sujet sera adaptée selon les sujets proposés.
7. **Indications de correction** : les indications de correction doivent être rédigées pour chaque question, en termes de réponses exigées et de niveau d'exigence attendu.
8. **Composition de l'atelier de correction** : La correction est effectuée en binôme constitué d'un enseignant de SESG gestion commerciale et un enseignant en SESG gestion de l'entreprise.

## BTSA TC Epreuve E5 hors CCF - Grille de validation du sujet

<b>Critères</b>	<b>oui</b>	<b>non</b>
<p><b>Originalité :</b></p> <p>Le sujet n'a pas déjà été proposé en tout ou partie</p>		
<p><b>Structuration du sujet :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ le sujet se présente sous forme d'étude de cas</li> <li>▪ il propose <b>une</b> situation contextualisée dans le domaine de la commercialisation de produits relevant d'un des champs de compétence du BTSA TC</li> <li>▪ La compréhension du sujet doit être accessible à tout candidat quel que soit le ou (les) support(s) professionnel(s) choisi(s) et quel que soit le champ de compétence du candidat.</li> </ul>		
<p><b>Documents :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ plusieurs documents indépendants de natures variées (tirés de la presse économique et commerciale ou du secteur professionnel),</li> <li>▪ récentes et avec leurs sources exactes</li> <li>▪ permettant un questionnement portant sur toutes les disciplines concernées : <ul style="list-style-type: none"> <li>- économie (M51)</li> <li>- gestion (M52)</li> <li>- mercatique (M52)</li> </ul> </li> <li>▪ servant effectivement à répondre au cas proposé</li> <li>▪ parfaitement lisibles après reproduction en noir et blanc</li> </ul>		
<p><b>Questionnement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ suffisamment large pour permettre une argumentation et prendre en compte les capacités à évaluer</li> <li>▪ ne portant pas sur de la seule restitution de connaissances</li> <li>▪ permettant de mobiliser les disciplines concernées mais sans en faire des parties distinctes</li> <li>▪ questions formulées avec des verbes d'action à l'infinitif</li> </ul>		
<p><b>Adéquation à l'objectif de l'épreuve :</b></p> <p>Il s'agit de valider les capacités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ C5 : Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation (M51)</li> <li>▪ C6 : Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial (M52)</li> <li>▪ C7 : Participer à la démarche mercatique de l'entreprise (M53)</li> </ul>		
<p><b>Grille d'évaluation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ adaptée au sujet</li> <li>▪ proposant des critères et indicateurs</li> </ul>		
<p><b>Indications de correction :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ rédigées pour chaque question</li> <li>▪ en termes de réponses exigées et de niveau d'exigence attendu</li> </ul>		