

Document d'accompagnement thématique



Inspection de l'Enseignement Agricole

Diplôme:
BTSA TC

Thème :
Épreuve E7-1 – Indications pour la conception des sujets

Définition de l'épreuve

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

L'épreuve E7

« ÉPREUVE INTÉGRATIVE À CARACTÈRE TECHNIQUE, SCIENTIFIQUE ET PROFESSIONNEL »

Nom	Nature	Coefficient	Durée
E7 Partie 1	Pratique et orale	6	30 min
E7 Partie 2	Orale	6	40 min
		12	

Cette épreuve nationale et terminale est affectée d'un **coefficient 12**. Elle se déroule dans les mêmes conditions pour les candidats en CCF et hors CCF.

Cette épreuve est caractérisée par son aspect contextualisé et intégratif, rendant compte d'une capacité globale à analyser les réalités professionnelles.

Objectif de l'épreuve

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

- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle :
 - Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel ;
 - Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale ;
 - Analyser des situations professionnelles significatives vécues.

Pour information, cette capacité est acquise dans le cadre du module **M 61**.

L'épreuve E7 comprend **deux situations d'évaluation** : l'une pratique et orale (partie 1 de l'épreuve) prenant appui sur un document fourni par le jury, présentant une entreprise et un ou plusieurs produits, l'autre orale (partie 2 de l'épreuve) prenant appui sur un support écrit préparé par le candidat.

PREMIERE SITUATION D'EVALUATION (E7-1) :

Epreuve orale – épreuve de relation commerciale en lien avec le champ professionnel (coefficient 6).

Cette situation d'évaluation permet de vérifier l'acquisition de la capacité « **Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale** ».

L'épreuve a pour objectif d'évaluer les aptitudes du candidat à conduire une négociation technico-commerciale ou un autre type de relation commerciale en partant d'un sujet fourni par le jury. Les sujets ne porteront pas systématiquement sur l'ensemble des étapes de la négociation.

Le candidat est plus particulièrement évalué selon les critères suivants :

- communiquer en situation de relation commerciale ;
- conduire la ou les étapes correspondant à la situation proposée (demande d'information, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, traitement des réclamations...) en prenant en compte les dimensions techniques et commerciales.

Nature de la situation d'évaluation

Il s'agit d'une épreuve orale d'une durée de 30 min, précédée d'une préparation d'1h25.

Cette épreuve consiste à donner aux candidats :

- les éléments relatifs à une entreprise et un produit, (document de 5 à 10 pages) ;
- la fonction qui leur est dévolue dans l'entreprise ;
- une situation ou mission professionnelle.

Le candidat devra au cours de l'entretien présenter au jury les orientations ou les décisions qu'il mettrait en œuvre, dans le cadre de la mission ou situation qui lui est proposée.

Evaluation

Elle est réalisée, à l'aide d'une grille nationale critériée¹, par un enseignant technique et un enseignant de techniques commerciales, tous deux du champ professionnel concerné.

¹ Voir annexe 6 de la note de service du 11 février 2014

Commentaires, recommandations pédagogiques

Les sujets E7-1 sont proposés par les enseignants de SESG-GC et de la discipline technique du champ professionnel. Ils sont adressés par voie hiérarchique au SRFD Auvergne qui fait l'appel à sujets et adresse aux équipes concernées un cahier des charges.

Des exemples de sujets des années précédentes sont disponibles sur le site chlorofil.fr.

Les enseignants peuvent utilement consulter les sujets de l'ensemble des champs professionnels afin d'y trouver une plus grande variété d'énoncés. Ils peuvent également consulter le compte-rendu d'atelier E7-1 issu des sessions d'accompagnement qui ont eu lieu en décembre 2013.

Consignes pour la conception des sujets

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 diffusées.

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'une étude de cas succincte et propose une **situation de relation commerciale contextualisée** portant sur des produits relevant du champ de professionnel du candidat.

Le sujet peut être composé de plusieurs documents indépendants d'origine variée, tirés de la presse économique et commerciale ou du secteur professionnel. Le temps de lecture des documents ne doit pas excéder 15 mn.

4. Libellé du sujet La mise en situation doit permettre d'évaluer la sous-capacité visée et ne doit pas porter sur de la restitution de connaissances. Le sujet précise la position professionnelle du candidat, la mission et ses objectifs. Il apporte des précisions sur les acteurs de la situation envisagée par le sujet ou indique si ces éléments doivent être imaginés par le candidat.

5. Contexte professionnel : La thématique et les produits choisis pour élaborer la situation d'évaluation doivent être conformes au référentiel professionnel du champ concerné. La compréhension du sujet doit être accessible à tout candidat du champ de professionnel quel que soit le ou (les) support(s) professionnel(s) choisi(s).

A cet effet, il est recommandé de ne pas choisir des produits dits « de niche » ou trop spécifiques dans leur processus de fabrication. Des éléments permettant de caractériser les produits devront être fournis. Par exemple en PAB : un étiquetage présentant (la composition, la partie nutritionnelle...) ainsi qu'un processus succinct paraissent incontournables.

Les documents fournissent des informations sur les prix, les marges et les conditions commerciales (si l'on ne dispose pas de ces données, elles peuvent être proposées de manières cohérentes en précisant : « données ou document modifiés pour la nécessité du cas ». Ils proposent également des données sur le marché.

Les interlocuteurs peuvent être variés : GMS, collectivité, CHR, caviste, grossiste, fournisseur, coopérative, éleveur...

6. Les questionnements (tant dans le sujet que dans les attendus) qui portent sur de la mercatique, des animations commerciales ou du merchandising (qui ne relèvent pas directement de la capacité visée) n'ont pas leur place dans cette épreuve, sauf à être **directement en lien avec la relation commerciale proposée**.

7. Attentes du jury :

Les attentes du jury sont clairement énoncées dans un document annexe, sans qu'il s'agisse d'un corrigé type.

Il s'agit de présenter, au regard des indicateurs de la grille, les éléments qui devront être présents dans l'exposé du candidat. Les attendus du sujet peuvent suggérer des thèmes de questionnement.

8. Supports du sujet : Le sujet est adressé à la Région organisatrice (SRFD Auvergne) sous les supports suivants :

- un support papier ;
- un fichier en PDF (qui permet d'avoir une version stabilisée du sujet quelles que soient les versions de logiciels)

- **un fichier word ou open modifiable** (fournir tous les fichiers ayant servi à élaborer des documents sous d'autres formats (tableur, logiciel de mapping...) afin qu'ils puissent être modifiés si nécessaire.

9. Qualité des documents :

- les documents fournis sous forme de fichiers doivent impérativement pouvoir être modifiés ou sélectionnés partiellement,
- ils doivent être de qualité visuelle suffisante pour permettre les photocopies noir et blanc (privilégier les documents directement insérés dans le fichier word plutôt que des scans) ; la police de référence est arial 11.
- les documents doivent être **récents** (pas plus de 2 ans)
- leur source précise doit impérativement être mentionnée
- Préciser si les documents en couleur sont indispensables et les regrouper sur un même page (2 pages maximum)

10. Nature des documents fournis

- les documents ou extrait de documents doivent avoir un lien direct avec la situation proposée et permettre aux candidats de répondre à la mise en situation proposée
- les auteurs sélectionnent les extraits de documents pertinents pour le sujet puis transmettent à la commission de choix de sujets les articles et documents dans leur intégralité (et pas seulement la partie effectivement utilisée), au cas où des compléments seraient nécessaires.

BTSA TC E7-1 - Grille de validation des sujets proposés

Critères	Oui	Non
Originalité du sujet		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ n'a pas déjà été utilisé en tout ou partie 		
Le ou les produits supports du sujet		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ relèvent du champ professionnel ▪ ne sont pas marginaux (produit de niche) 		
Le libellé du sujet		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La relation commerciale est adaptée à l'épreuve ▪ L'interlocuteur commercial est un acteur du champ professionnel ▪ précise clairement : <ul style="list-style-type: none"> - la position professionnelle du candidat, - la mission, - ses objectifs ▪ apporte des précisions sur les acteurs 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ou précise que ces éléments doivent être imaginés par le candidat ▪ permet d'évaluer la capacité visée (de renseigner tous les items de la grille) 		
Les documents		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ sont conformes (nb de pages – entre 5 et 10 -organisation, source indiquée ...) ▪ sont récents ▪ sont lisibles (qualité des photos, tableaux, graphiques ...) ▪ facilitent la sélection des informations utiles ▪ sont en lien direct avec la situation proposée ▪ permettent aux candidats de répondre à la mise en situation proposée ▪ présentent des éléments sur les produits : <ul style="list-style-type: none"> étiquetage, composition, process restreint... ▪ apportent des éléments commerciaux : <ul style="list-style-type: none"> - prix, marges, - conditions commerciales - contexte commercial (marché...) 		
Les attentes du jury		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ respectent l'esprit de l'épreuve ▪ prennent en compte la grille d'évaluation ▪ sont clairement exprimées 		