



**DGER**

**Inspection de l'enseignement agricole**

Le 25 mai 2011

MALACLET Jean-françois

## **Compte rendu du stage : « Mise en place de l'épreuve E7 partie 1 en BTSA Technico-commercial »**

ENFA de Toulouse du 9 au 11 mai 2011.

Animation du stage : Jean-marie CHANSON.

L'objectif de cette session était de décliner l'épreuve E7 partie 1 dans chacun des champs professionnels et d'aboutir à la réalisation de dossiers exemples d'épreuve E7-1 dans chacun des six champs professionnels du BTSA TC. .

Nous avons demandé à chaque participant d'apporter un dossier et des documents afin de réaliser un exemple dans le champ professionnel dans lequel il intervenait, en précisant un certain nombre de points :

Les sujets doivent permettre au candidat de se mettre en situation concrète. cette épreuve n'est pas une épreuve de négociation dans laquelle les enseignants devraient se livrer à un jeu de rôles ; **le jury sera bien en situation d'évaluateur et non d'acteur.**

La note de cadrage de l'épreuve (NS 2010-2137 du 28 septembre 2010), prévoit la remise au candidat d'un dossier comprenant :

**Un dossier documentaire de 5 à 10 pages maximum**, composé :

- ⇒ **d'une présentation d'une entreprise (1 à 3 pages)** : raison sociale, quelques chiffres clés, principales activités et rayon d'action, situation géographique et concurrentielle, autres éléments importants.
- ⇒ **d'une présentation de l'offre ou des produits concernés par le cas (1 à 3 pages)** : ce peut être un extrait de plaquette de présentation de produits, des extraits de presse professionnelle, des photos...
- ⇒ **d'une présentation du marché (2 à 4 pages)** : éléments d'offre (quantitatifs, segments et produits, dynamiques, nouveautés et tendances, structure de l'offre, principaux acteurs, éléments marquants ...), de demande (acheteurs, évolutions, motivations, freins ...) et de distribution (canaux, types de distribution, éléments quantitatifs et qualitatifs ...)

Ce dossier peut contenir des documents relatifs à la dimension technique et à la dimension commerciale ; de sources diverses, comme pour les actuelles EPI ou épreuve n°2 (sources internes, extraits de revues professionnelles ...), mais nous insistons sur la nécessité d'un travail de sélection, afin de réaliser **des dossiers très synthétiques.**

**Une mise en situation** du candidat lui permettant de se situer par rapport à l'entreprise proposée afin de vérifier l'acquisition de la sous-capacité prévue dans la note de service de référence : «Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale.

Cette mise en situation sera complétée par **une question ou un travail à faire** en lien avec le dossier proposé.

Plusieurs possibilités :

question relative à l'ensemble de la relation commerciale  
question relative à une ou plusieurs étapes de négociation,  
question portant sur une autre problématique (traitement de réclamation, situation de suivi, réponse à une demande d'information ...)  
question s'inscrivant dans un cadre interne à l'entreprise concernée par le cas (réunion de commerciaux ou de technico-commerciaux, bilan avec le chef des ventes, préparation d'une opération en magasin ...)

Bilan de la session :

⇒ **Dossier**

Volume du dossier : le dossier ne doit pas être trop volumineux: **5 à 8 pages semble un volume adapté** - 10 pages maximum prévoit la note de service ; (dans le cas d'un dossier de 10 pages, celles-ci ne doivent pas être trop denses, afin que le candidat ait raisonnablement le temps, dans l'heure et quinze minutes de préparation, d'en prendre connaissance, de l'exploiter et de répondre au questionnement proposé).

Le volume du dossier doit correspondre à un **temps de lecture d'environ 15 minutes maximum**.

Attention à la qualité des documents qui doivent pouvoir être photocopiés et conserver une bonne lisibilité.

**Supports:** les photocopies couleur doivent pouvoir être utilisées, mais uniquement pour des documents professionnels qui le justifient et **avec mesure**. (Accord de principe de la DRAAF Auvergne, région organisatrice, sous réserve que les établissements centres d'examen soient équipés du matériel correspondant.)

Le dossier doit contenir les éléments **commerciaux et techniques** (à adapter au cas par cas) nécessaires à une prise de connaissance satisfaisante du produit ou de l'offre de l'entreprise. En « Produits alimentaires et boissons», par exemple, la présence d'un diagramme de fabrication est possible, si la situation et le travail à faire le justifient.

⇒ **Sujets**

un sujet = **une mise en situation** précise, simple (en quelques lignes maximum) **et un questionnement sous forme de question ou de travail à faire**.

La mise en situation doit identifier l'entreprise, indiquer très succinctement son contexte et préciser la situation du candidat dans l'entreprise et par rapport à son ou ses interlocuteurs (client(s), collègues, supérieur hiérarchique ...). Cf. exemples de sujets.

La question ou le travail à faire doit prendre en compte ; ou permettre d'aborder valablement ; les deux dimensions : technique et commerciale.

#### ⇒ **Moyens mis à disposition des candidats par les centres**

Après demande auprès du service examen de la DRAAF Auvergne, région organisatrice pour le BTSA TC

feuilles de papier « paperboard », fournies par le centre d'examen

Rétro projecteurs mis à disposition des candidats. (transparents et crayons apportés par le candidat)

Pas d'ordinateur fourni par le centre d'examen, ni vidéoprojecteur ; pas d'autorisation d'utilisation de l'ordinateur personnel du candidat.

#### ⇒ **Interrogation du candidat**

Il a été estimé souhaitable de limiter le temps de réponse à la question posée par écrit dans le sujet. Selon les sujets, un temps pouvant aller de 5 à 10 minutes environ a été retenu. Cette indication de temps doit être mentionnée dans le sujet écrit (cf. exemples de sujets).

Ce cadrage permet de réduire les écarts d'un candidat et d'un jury à l'autre et permet au jury de disposer d'un temps significatif d'interrogation complémentaire.

#### ⇒ **Constitution des dossiers supports de l'interrogation à partir de la session 2012**

Chaque enseignant convoqué à la session d'examen pour l'épreuve E7-1 apportera un ou deux dossiers avec mise en situation et question ou travail à faire.

Ces sujets seront mis en commun et harmonisés avant le début des épreuves au niveau de chaque centre d'examen.

Ce compte rendu et les exemples de sujet réalisés par le groupe d'enseignants sont mis à disposition de l'ensemble des enseignants de BTSA TC afin de les aider à préparer les étudiants à cette nouvelle épreuve.

Les sujets proposés répondent aux attentes de l'épreuve, ils constituent des exemples et non des modèles. Il serait sans doute possible pour un certain nombre d'entre eux de réduire un peu le volume du dossier.

La présentation des sujets n'a pas été « standardisée » afin de conserver la diversité des propositions faites par le groupe d'enseignants.

Liste des dossiers disponibles en téléchargement :

	Intitulés	Contenu des fichiers
TC Animaux d'Élevage et de Compagnie	Cas SOPRAL	sujets et documents
	Cas TENTRIADE	sujet + documents 1-2 document 3
TC Jardin et Végétaux d'Ornement	Cas LEAL	dossier LEAL sujet + documents
	Cas semences potagères	
TC Produits Alimentaires	Cas EURIAL	sujet + documents
	Cas PASQUIER	sujet + documents
	Cas confitures	sujets
	Cas saumon fumé	dossier saumon fumé
TC Vins et Spiritueux	Cas BIB	sujet + documents
	Cas rosés	sujet + documents
TC Agrofournitures	Cas CAM	sujet + documents
	Cas AGRIVA	sujet + documents 1-2-4 document 3
TC Produits de la Filière Forêt Bois	Cas PFFB 1- Bois et Dérivés	sujet + documents
	Cas PFFB 2- CAFSA	sujet + documents