



Diplôme : Bac professionnel

Thème : Technicien Conseil Vente « Univers Jardinerie »

Guide d'évaluation de l'épreuve E6

Introduction

En septembre 2021, le bac pro Technicien Conseil Vente en produits de jardin a été rénové pour devenir le bac pro Technicien Conseil Vente « Univers Jardinerie ». Si la modification de son intitulé traduit la volonté d'élargir le périmètre du diplôme à l'ensemble des produits de la jardinerie, cette rénovation est aussi l'occasion d'accentuer et d'approfondir la dimension capacitaire de cette formation.

Les évaluations proposées intègrent ces deux évolutions en permettant :

- d'intégrer dans les évaluations l'ensemble des produits de la jardinerie en gardant une attention particulière pour le végétal cœur de métier ;
- de s'appuyer sur un alignement pédagogique accentué entre capacités évaluées et modules de formation pour les ECCF de l'épreuve E7 ;
- de placer les élèves dans des situations d'évaluation les plus proches possibles des situations professionnelles qu'ils rencontreront dans leur emploi futur.

L'ensemble des informations concernant cette rénovation, notamment les documents produits lors des sessions d'accompagnement, figurent sur le site chlorofil.

<https://chlorofil.fr/diplomes/secondaire/bac-pro/1re-tle/tcv-uj-2019>

Ce guide a pour objet de préciser, expliciter certains éléments qui ont suscité des questionnements pendant, et à l'issue des sessions d'accompagnement pour **l'épreuve E6**.

Les instructions relatives au cadrage des épreuves professionnelles du baccalauréat professionnel, technicien conseil vente univers jardinerie (TCVUJ) à compter de la session d'examen 2022 figurent sur la note de service **DGER/SDPFE/2020-89** du 06/02/2020.

<https://info.agriculture.gouv.fr/gedej/site/bo-agri/instruction-2020-89>

Iconographie utilisée



Explicitation de termes



Approfondissements



Points de vigilance

Epreuve 6 : expérience en milieu professionnel

L'épreuve E6 s'appuie sur la formation en milieu professionnel : la fiche argumentaire correspondante peut être utilement consultée :

https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcvuj/bacpro-tcvuj-dcomp-fiche-arg-stages-052020.pdf

Pour présenter cette épreuve, les éléments de la note de service seront utilisés et précisés à la lumière des observations réalisées lors des sessions institutionnelles de lancement.

L'épreuve E6 valide la capacité C6 « Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente ».

Deux capacités intermédiaires sont évaluées dans cette épreuve :

- **C6.1 « Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie »**
- **C6.2 « Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale ».**

Cette épreuve vérifie que le candidat est capable :

- d'identifier les éléments de l'environnement qui influencent l'activité commerciale du rayon,
- d'analyser une situation professionnelle en mobilisant des approches qualitatives et quantitatives,
- de démontrer sa capacité à agir et être force de proposition auprès de son responsable.

Le candidat mobilise les acquis dans l'ensemble des modules professionnels et notamment les références acquises dans le module MP1.

Production du candidat

Le candidat produit un document écrit individuel de 20 pages maximum portant sur deux situations professionnelles en relation avec la capacité évaluée. Ce document comprend au moins 15 pages de textes (figures et schémas inclus) et peut comprendre, au maximum, 5 pages d'annexes. Il s'appuie sur les **expériences vécues*** lors des périodes de formation en milieu professionnel.



*Expériences vécues

Le candidat doit avoir participé ou avoir été impliqué dans la situation décrite, sans obligatoirement en avoir la totale responsabilité.

Le document écrit comprend :

- Une présentation synthétique de l'entreprise support de la période de formation en milieu professionnel (PFMP) : cette présentation doit se centrer sur les éléments influençant directement l'activité commerciale du point de vente : étude de la zone de chalandise, principes de fonctionnement de l'enseigne, notamment en termes de gestion du personnel, de politique commerciale et d'approvisionnement (en lien avec les situations commerciales singulières choisies).
- Une présentation de deux **situations commerciales singulières** relatives à l'organisation du rayon ou à l'atteinte des objectifs fixés par la structure. L'une de ces situations intègre obligatoirement la dimension végétale spécifique aux produits du jardin. L'autre situation peut concerner l'ensemble des secteurs de la jardinerie à l'exclusion des animaux si le point de vente intègre une animalerie.

Ces deux situations doivent permettre au jury d'évaluer l'ensemble des critères de la grille. Le choix des situations doit permettre au candidat de faire état des compétences professionnelles attendues.



Une Situation Commerciale Singulière (SCS) est définie ainsi :

- **Commerciale** : c'est-à-dire en lien avec la capacité à évaluer, il s'agit d'une situation qui a un impact commercial.
- **Singulière** : il ne s'agit pas de traiter un thème « la gestion des stocks », mais de rapporter un vécu singulier spécifique à l'entreprise support qui mérite d'être rapporté.

Ainsi la situation singulière décrite peut mobiliser plusieurs capacités, relever de plusieurs champs de compétence. A titre d'exemple, la mévente d'un produit peut dépendre d'une mauvaise qualité, d'une implantation inadaptée, d'une force de vente inefficace... Elle peut ainsi se rattacher à plusieurs Situations Professionnelles Significatives.

Pour chaque situation, **la restitution orale par le candidat prend la forme d'un « rapport » tel qu'il pourrait être présenté à son responsable comprenant :**

- une identification précise de la singularité de la situation rencontrée ;
- une description des différentes démarches pour conduire à bien cette activité ;
- une identification des facteurs de fragilité ;
- des propositions d'amélioration.



Il ne s'agit pas pour le candidat lors de l'oral de « rejouer » la situation mais de se replacer dans ladite situation. Le candidat présente la situation à son responsable, il ne commence pas par une présentation du point de vente et de son environnement, mais il y fait référence dans son argumentation par exemple.

La partie analytique de ce rapport doit s'appuyer sur des données **qualitatives et quantitatives.**



Certaines situations permettent essentiellement des observations qualitatives, d'autres quantitatives, parfois les deux. Les deux situations présentées doivent permettre d'utiliser, *a minima*, en complément l'une de l'autre, les deux types de données.

Si l'analyse s'appuie naturellement sur les observations réalisées dans l'entreprise support, elle **intègre tous les éléments qui ont pu être mobilisés par le candidat** pour nourrir sa réflexion : stage dans d'autres structures, visites d'entreprise, bibliographie.



Les deux situations ont été obligatoirement vécues dans l'entreprise support du stage principal. Cependant le candidat peut s'appuyer sur d'autres expériences professionnelles pour les transposer à ce contexte.

Par exemple, un apprenant qui a fait son stage principal au rayon fleurs coupées d'une jardinerie peut faire appel à une expérience vécue chez fleuriste pour faire des propositions d'amélioration.

Déroulement de l'épreuve

L'épreuve E6 est une épreuve ponctuelle terminale orale s'appuyant sur un document écrit produit par le candidat. La durée totale de l'épreuve est de 25 minutes (dont 10 minutes de présentation par le candidat et 15 minutes d'entretien avec les examinateurs).

Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF.

Elle est affectée du coefficient 3.

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale critériée (une version commentée de cette grille figure en annexe 1), par :

- un enseignant de SESG-GC,
- un enseignant de STA Productions horticoles
- un professionnel du secteur. *

**L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve*

Les examinateurs apprécient l'atteinte des capacités intermédiaires au regard du document écrit et de la prestation orale.

Le document est remis par le candidat en 3 exemplaires en amont de l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. La date de remise du document, définie nationalement, est précisée au candidat par l'autorité académique. Tout candidat qui n'aura pas transmis son document selon les modalités définies par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E6. Le candidat sera **alors considéré comme « absent »** à l'épreuve.



Il ne pourra donc pas valider son diplôme !

La soutenance orale de 25 minutes maximum se déroule en deux temps :

- 10 minutes maximum de présentation par le candidat **de l'une** des situations choisies par le candidat intégrant la dimension végétale.

- 15 minutes d'entretien avec le jury prenant appui sur la présentation orale et sur **l'ensemble des éléments du document écrit**. L'intégralité des critères de la grille d'évaluation doit être évaluée.



Si la situation présentée ne permet pas d'apprécier l'atteinte de tous les critères, ou pour affiner son analyse, le jury peut amener le candidat à explorer d'autres parties du document écrit pour valider l'ensemble des critères.

S'il le souhaite, le candidat peut disposer d'un exemplaire de son dossier qu'il aura apporté le jour de l'épreuve et de **notes personnelles** manuscrites ou dactylographiées pendant le déroulement de l'épreuve.

Le document écrit n'a pas vocation à être lu durant la phase de présentation, il peut par contre être utile dans l'échange avec le jury qui suit la présentation, pour préciser certains aspects.



Il ne s'agit pas pour le candidat de lire un texte ou des notes, mais de pouvoir se rassurer en les ayant à sa disposition, en cas de « trou » par exemple.

Un jury ne peut pas confisquer ses notes à un candidat.

Pour la présentation orale, il peut utiliser des éléments visuels (**notamment un support numérique**) en appui de son exposé, pertinents et en nombre limité. La présentation ne doit pas se limiter à une lecture d'un support préparé à l'avance.



De la même façon, il ne s'agit pas pour le candidat de produire un diaporama évalué en termes de qualité formelle, mais de pouvoir utiliser des éléments visuels qui lui permettent d'argumenter et d'illustrer son propos.

Ainsi pour présenter la situation commerciale singulière choisie, des photos, plans, schémas, éléments chiffrés peuvent être pertinents et nécessitent un support adapté.

**ANNEXE 1 : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉPREUVE PONCTUELLE TERMINALE « E6 » DU BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
« TECHNICIEN CONSEIL VENTE « UNIVERS JARDINERIE » »**

C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

- C6.1 Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie
- C6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale

Session :
de jury :

Nom :

Prénom :

N°

Critères	Indicateurs	Commentaire	Note
Caractérisation d'une situation singulière choisie	<ul style="list-style-type: none"> - Identification de la situation - Pertinence du choix au regard de l'environnement commercial du point de vente - Pertinence du choix au regard de l'organisation interne du point de vente - Pertinence de choix au regard de la stratégie de l'enseigne - Pertinence de choix au regard du végétal considéré 	<p>Un technicien conseil gère au quotidien de nombreuses situations en autonomie. Les situations présentées dans le cadre de l'épreuve sont celles qui sont susceptibles d'être rapportées au chef de rayon et qui présentent donc un intérêt singulier.</p> <p>On ne présente pas à son supérieur la procédure de mise en rayon par exemple (il la connaît), mais un point particulier positif ou négatif qui impacte celle-ci et mérite donc une discussion.</p>	3
Description et analyse d'une situation commerciale singulière	<ul style="list-style-type: none"> - Repérage des éléments clés de la conduite des opérations commerciales liées à l'activité - Prise en compte de l'environnement commercial (politique de l'enseigne, clientèle du point de vente, contexte concurrentiel, contexte juridique) - Maîtrise de la dimension végétale dans la situation choisie 	<p>La compétence d'un employé commercial ne s'apprécie pas qu'au travers de la qualité du diagnostic. Celui-ci s'appuie sur la maîtrise des processus commerciaux mis en œuvre dans la situation présentée.</p> <p>Il est attendu du candidat qu'il atteste de sa compétence dans la conduite de ces processus.</p>	8
Analyse qualitative et quantitative des résultats obtenus	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation d'éléments d'analyse de la rentabilité de l'opération - Présentation d'un bilan qualitatif organisationnel, commercial et technique 	<p>Dans l'une au moins des situations présentées, il est attendu du candidat qu'il présente des éléments quantitatifs liés à cette situation.</p> <p>Ces éléments peuvent être liés au chiffre d'affaires, à la marge dégagée, à la démarque, à des charges ou des produits ...</p> <p>Il n'est pas recherché l'exhaustivité mais l'utilité de l'information pour</p>	3

		l'analyse de la situation.	
Proposition d'éléments d'analyse et d'évolution au responsable	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte du contexte interne/externe - Mise en perspective au regard d'informations externes - Formulation de propositions 	<p>Sur la base de la connaissance des processus commerciaux mis en œuvre et des éléments d'analyse présentés, le candidat fait des propositions telles qu'il pourrait les faire à son responsable dans l'exercice de sa fonction. Pour cela il mobilise les observations dans l'entreprise support de stage principal, mais également toutes les informations et compétences acquises au cours de sa formation (notamment lors des autres périodes de stage et des visites en entreprise).</p> <p>Il n'est pas attendu une planification organisée de la proposition mais l'apport d'une ou plusieurs « idées » pertinentes qui pourront être discutées avec le responsable.</p>	3
Respect des codes de communication professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Respect des procédures de communication commerciale - Pertinence et précision de l'information présentée - Usage adapté des supports à l'argumentation. 	<p>Il ne s'agit bien évidemment pas d'évaluer la tenue vestimentaire du candidat ou la qualité esthétique des supports fournis. Cependant le candidat devra respecter une attitude compatible à l'exercice de fonctions commerciales tant dans la forme que dans le fond.</p>	3
Note en points entiers			/ 20

Appréciation générale :

CONCLUSION

L'objectif de ce guide est d'apporter des précisions apparues nécessaires lors des SIL. Il reprend donc les questionnements formulés avant pendant et après les SIL. Il a été voulu résolument opérationnel pour permettre à chaque équipe de s'emparer de cette rénovation, Il a pour objet de faciliter l'harmonisation des attendus en vue de l'épreuve.

La dimension capacitaire de cette rénovation nécessite un travail pluridisciplinaire important, et doit amener les enseignants intervenants dans la filière à renforcer leur collaboration. En espérant que ces repères concourront à l'harmonisation des attentes et au développement d'une culture commune pour cette formation aux des métiers de la vente conseil.