



Concours de recrutement du second degré

Rapport de jury

Concours : CAPLP externe et CAFEP-CAPLP

Section : économie et gestion

Option : commerce et vente

Session 2016

Rapport de jury présenté par :
Pierre Vinard,
Président du jury

PLAN DU RAPPORT

Bilan général du concours

ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

1. Épreuve de synthèse

1.1. Éléments statistiques

1.2. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve

1.2.1. Définition de l'épreuve

1.2.2. Programmes de l'épreuve

1.3. Observations du jury

1.3.1. Observations générales

1.3.2. Observations par parties

1.4. Conseil du jury aux candidats

1.4.1. Pour la préparation de l'épreuve

1.4.2. Pour la composition de l'épreuve

2. Épreuve de spécialité

2.1. Éléments statistiques

2.2. Rappel de la définition de l'épreuve de spécialité.

2.3. Observations des membres du jury

2.3.1. Observations générales

2.3.2. Observations partie par partie et dossier par dossier

2.4. Conseils aux candidats

2.4.1. Pour la préparation de l'épreuve

2.4.2. Pendant le déroulement de l'épreuve

ÉPREUVES ORALES D'ADMISSION

3. Épreuve de mise en situation professionnelle

3.1. Éléments statistiques

3.2. Rappel de la définition de l'épreuve

3.3. Observations du jury

3.3.1. Observations générales

3.3.2. Appréciations sur la prestation du candidat

3.4. Conseils aux candidats

4. Épreuve d'entretien à partir d'un dossier

4.1. Éléments statistiques

4.2. Rappel de la définition de l'épreuve

4.3. Observations des membres du jury

4.3.1. Observations générales

4.3.2. Observations relatives à l'exposé

4.3.3. Observations relatives à l'entretien

4.4. Conseils aux candidats

4.4.1 Conseils généraux

4.4.2 Conseils lors de la réalisation du dossier

4.4.3. Conseils lors du passage devant le jury

ANNEXES

Annexe 1 : Référentiel des compétences professionnelles des métiers du professorat et de l'éducation

Annexe 2 : Note aux candidats pour les épreuves d'admission

Annexe 3 : Programme du CAPLP économie et gestion

Annexe 4 : Exemples de sujets de mise en situation professionnelle

Annexe 5 : Exemples de sujets d'entretien à partir d'un dossier

Bilan du concours 2016

	CAPLP Public					CAFEP (Privé)				
	2013	2014 excep.	2014 normal	2015	2016	2013	2014 excep.	2014 normal	2015	2016
Postes au concours	150	110	115	140	150	20	10	10	10	14
Candidats inscrits	1578	2755	2481	2018	2283	325	500	467	405	391
Candidats présents	762	1063	924	843	840	167	179	189	173	144
Candidats admissibles	328	195	253	320	391	45	11	22	22	31
Moyenne du dernier admissible /20	7,50	9,25	9,50	8,25	7,75	9,00	11,75	11,25	10,25	9,09
Moyenne des candidats admissibles (sur 20)	9,79	10,87	11,23	10,23	10,29	10,70	12,39	11,98	11,56	11,21
Candidats présents à l'admission	258	107	171	246	238	38	8	15	18	25
Candidats admis	150	92	115	140	150	20	7	10	10	14
Candidats admis sur liste complémentaire	0	0	0	17	0	0	0	0	0	0
Moyenne du dernier admis / 20	9	8,50	9,67	9,50	8,93	11,75	10,50	9,75	10,75	11,33
Moyenne sur l'ensemble des épreuves des candidats admis / 20	13,01	11,50	12,30	12,23	11,91	15,01	12,43	12,40	12,40	13,44

Bilan de l'admissibilité 2016

	Public	CAFEP
Postes	150	14
Candidats inscrits	2 283	391
Candidats présents	840	144
Candidats admissibles	313	31
Moyenne des candidats non éliminés	7.06	7.17
Moyenne des candidats admissibles	10.29	11.21
Barre d'admissibilité	7.75	9.09

Bilan de l'admission 2016

Année	Public	CAFEP
Postes	150	14
Candidats admissibles	313	31
Candidats présents	238	25
Candidats admis	150	14
Liste complémentaire	0	0
Moyenne des candidats non éliminés aux épreuves d'admission	10,03	12
Moyenne des candidats admis aux épreuves d'admission	12,77	14,61
Moyenne des candidats admissibles sur l'ensemble des épreuves	11,22	12,63
Moyenne des candidats admis sur l'ensemble des épreuves	11,91	13,44
Barre d'admission	8,93	11,33

LES ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

1. L'épreuve de synthèse

1.1. Éléments statistiques

Nombre de copies corrigées :

Notes	N<5	5 ≤ N < 8	8 ≤ N < 10	10 ≤ N < 12	12 ≤ N < 15	N ≥ 15	Totaux
Nombre	279	274	169	111	108	45	986
%	28,30	27,79	17,14	11,26	10,95	4,56	100
Rappel 2015	23,13%	31,79%	20,47%	12,70%	9,94%	1,97%	100

Pourcentage de candidats ayant une note supérieure ou égale à 10	26,77 %
--	---------

Note la plus basse / 20	0
Note la plus haute / 20	19,33

Moyenne / 20	7,55
--------------	------

1.2. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve

1.2.1. Définition de l'épreuve de synthèse

L'épreuve de synthèse consiste en l'exploitation d'un dossier documentaire relatif à des problématiques professionnelles abordées sous l'angle managérial, juridique et économique.

Elle comporte deux parties :

- une synthèse, à partir de la formulation d'une problématique fournie dans le sujet et centrée sur l'exploitation pédagogique d'une thématique professionnelle ;
- une série de questions à portée didactique, soit dans le domaine économique, soit dans le domaine juridique. Le candidat choisit de traiter la série de questions se rapportant à l'un ou l'autre de ces domaines.

Le sujet de l'épreuve peut être commun à plusieurs options.

Durée : cinq heures ; coefficient 1.

1.2.2. Programmes de l'épreuve (extraits)

Le programme des épreuves d'admissibilité et d'admission comporte des éléments communs aux différentes options du concours et des éléments spécifiques à chacune d'entre elles.

1 - Programme commun aux différentes options du concours

Ce programme comprend deux parties, l'une en relation avec le programme d'économie-droit enseigné dans les classes préparant aux baccalauréats professionnels du secteur des services

(programme en vigueur le 1er janvier de l'année du concours), l'autre précisant l'étude de thèmes complémentaires.

1.1 Les thèmes et axes de réflexion du programme d'économie-droit des classes préparant aux baccalauréats professionnels du secteur des services, traités au niveau M1

1.2 Les thèmes suivants traités au niveau M1

A - Droit

- Les droits et les biens
- Les relations contractuelles avec la personne publique
- Le droit de l'immatériel
- La gestion du risque par le droit

B - Économie générale

- La dynamique de la croissance économique et le développement
- Le financement de l'économie
- L'intervention de l'État et la politique macroéconomique
- Les échanges internationaux et la mondialisation de l'économie

C - Management des organisations

- La direction de l'entreprise
- Le diagnostic et les choix stratégiques de l'entreprise
- Le management de la production et de l'organisation du travail
- La gestion des ressources humaines

1.3. Observations des membres du jury

1.3.1. Observations générales

A/ Sur la forme

➤ Les points positifs

Globalement, les candidats connaissent l'épreuve et sa forme. Les deux parties ont bien été séparées sur les copies. Dans quelques copies, on note un réel effort de présentation et une structuration formelle. Les copies sont plus lisibles et présentent moins de fautes d'orthographe que les années précédentes.

➤ Les points d'amélioration

Présentation de la copie : un nombre trop important de copies présentent encore des ratures, avec une écriture compacte, difficile à déchiffrer ou mal présentée.

Orthographe et syntaxe : même si des progrès ont été notés, certaines fautes sont inacceptables pour un futur enseignant.

Gestion du temps : de nombreuses copies ne sont pas terminées, ce qui atteste d'une mauvaise gestion du temps par les candidats

B/ Sur le fond

➤ Les points positifs

Certains candidats font preuve de connaissances solides, avec une maîtrise des concepts théoriques fondamentaux.

➤ Les points d'amélioration

Les notions théoriques en relation avec le programme d'économie-droit des baccalauréats professionnels tertiaires ne sont pas toujours maîtrisées. De même de nombreux candidats font preuve d'un manque de recul et d'impartialité dans leurs commentaires.

1.3.2. Observations par partie

A/ Note de synthèse

Le jury a relevé les éléments suivants :

- trop de synthèses ne sont pas structurées et les parties sont parfois déséquilibrées,
- le plan n'est pas toujours présent ni apparent,
- l'absence de connecteurs logiques nuit à la fluidité et à la compréhension de la copie,
- certains candidats n'ont pas su dégager de problématique ou ont dégagé une problématique non pertinente,
- l'exploitation des documents est dans la plupart des cas partielle,
- les documents à caractère pédagogique sont rarement exploités.

B/ Questions à caractère économique et juridique

Les constats suivants ont été faits par les membres du jury :

- une majorité des candidats (59 %) a préféré traité la partie économique,
- les moyennes sont sensiblement identiques quelle que soit la matière prise (autour de 6/18),
- plus de 10 % des candidats ont eu une note inférieure à 1, soit qu'aucune des deux parties n'aient été traitées, soit que l'une ou l'autre partie ait été traitée de façon très superficielle, avec une absence totale de contenu,
- les réponses sont souvent incomplètes et parfois hors sujet, ce qui démontre un manque de connaissances de base.

Certains candidats présentent en revanche leurs réponses de façon « pédagogique », en ayant recours à des schémas et des tableaux, ce qui apporte de la lisibilité aux copies.

1.4. Conseils aux candidats

1.4.1. Pour la préparation de l'épreuve

- réviser les notions de base en s'appuyant sur des manuels de niveau BTS
- lire attentivement les rapports de jury,
- s'entraîner pour apprendre à bien gérer son temps

1.4.2. Pour la composition de l'épreuve

- consacrer un temps suffisant pour les questions (qui représentent 40% de la note),
- commencer par les questions peut s'avérer être un choix judicieux,
- aérer la copie en faisant des paragraphes bien distincts,
- soigner l'écriture,
- souligner les points importants,
- bien relire la copie pour limiter les fautes ou les absences de mots,
- faire des phrases concises et claires,
- utiliser un niveau de langue adapté à un concours : pas de termes familiers,
- intégrer dans les copies des références théoriques (auteurs, concepts).

2) L'épreuve de spécialité

2.1. Éléments statistiques

Nombre de copies corrigées : 1016

Notes	note<5	5<=note<8	8<=note<10	10<=note<12	12<=note<15	Note>=15	Totaux
Nombre	314	372	190	87	49	04	1016
% 2016	39.91	36.61	18.70	8.56	4.82	0.39	100,00
% 2015	18,47	41,00	19,44	13,93	6,48	0,68	100,00
% 2014	24,64	32,94	18,41	14,26	8,30	1,17	100,00
% 2013	23,23	39,25	20,43	10,75	5,70	0,65	100,00

Pourcentage de candidats ayant une note égale ou supérieure à 10	13.78
--	-------

Note la plus basse	0.5 / 20
Note la plus haute	17 / 20
Moyenne générale de l'épreuve	6,45/20

La moyenne est légèrement inférieure à celle de 2015 (- 0,85 points). De même on constate une forte diminution des notes supérieures à 10 (- 7.32 points) par rapport à 2015, ce qui démontre une moindre réussite à cette épreuve.

2.2. Rappel de la définition de l'épreuve de spécialité.

L'épreuve consiste en l'étude de situations d'organisation réelles, en vue de résoudre des problèmes de conception, d'organisation, de réalisation et d'évaluation d'activités professionnelles relevant de l'option correspondante. Elle comporte deux parties :

- une résolution de problèmes basée sur des activités professionnelles de référence et l'exploitation des systèmes d'informations liées ;
- une question relative à une problématique de professionnalisation dans l'une des situations proposées.

Durée : cinq heures ; coefficient 1.

2.3. Observations des membres du jury

2.3.1. Observations générales

A/ Sur la forme

Les points positifs

Dans l'ensemble, le jury constate un niveau rédactionnel et orthographique des candidats assez satisfaisant, avec des copies plutôt bien présentées. Cela se traduit en particulier par :

- la rédaction d'une introduction et d'une conclusion,

- des copies souvent aérées, organisées et structurées par dossiers,
- une présentation synthétique sous forme de tableaux favorisant la lecture,
- un niveau d’expression relativement correct.

Les axes d’amélioration

Toutefois, trop de productions ne respectent pas les règles de présentation que l’on peut attendre d’un futur enseignant :

- l’introduction et la conclusion ne doivent pas être réalisées au détriment des autres dossiers,
- les techniques de base de structuration (titres, sauts de ligne, tableaux, énumérations) doivent être utilisées plus systématiquement,
- le fait de privilégier des réponses structurées permet de mettre en valeur les idées clefs de l’analyse et de donner du relief aux productions,
- le respect autant que possible de l’ordre des dossiers et des questions (qui ont une suite logique) en les numérotant favorise la compréhension du sujet,
- la présentation des données chiffrées sous forme de tableaux contribue à la lisibilité de la copie,
- des efforts doivent être encore fournis sur la syntaxe, l’orthographe et l’écriture (graphie),
- l’aération de la présentation de la copie (taille de l’écriture, sauts de pages entre les parties...) facilite la lecture et le suivi des idées du candidat,
- enfin, dans la mesure où les copies sont numérisées, il est souhaitable qu’elles soient rédigées à l’encre noire.

B/ Sur le fond

Les points positifs

Les candidats ont le plus souvent essayé de traiter le sujet en totalité. Certains candidats mobilisent à bon escient leurs connaissances commerciales, managériales, technologiques, juridiques et didactiques. Enfin l’exploitation des outils d’analyse permet d’étayer les réponses apportées aux questions posées.

Les axes d’amélioration

Cependant de nombreuses insuffisances sont relevées :

- trop de candidats ne maîtrisent pas suffisamment les connaissances mercatiques de base ainsi que les outils de gestion, ce qui peut conduire à des confusions, des hors sujet,
- les candidats doivent impérativement actualiser leurs connaissances et connaître les outils numériques, dans le domaine commercial comme dans le domaine pédagogique et didactique,
- les outils d’analyse et les apports théoriques doivent être adaptés au contexte étudié,
- le vocabulaire professionnel doit être plus précis,
- la seconde partie de l’épreuve doit être traitée dans sa globalité ce qui nécessite une bonne gestion du temps.

2.3.2. Observations partie par partie et dossier par dossier

Partie 1

A/ Dossier 1

Ce dossier a été traité dans son ensemble par la plupart des candidats.

- les techniques d’une analyse de marché ne sont pas toujours maîtrisées. Les méthodes utilisées sont parfois peu adaptées car elles répondent davantage à une démarche managériale,
- la notion de marché prévisionnel n’est pas bien cernée. Souvent les techniques d’ajustements linéaires ne sont pas connues,
- la notion de facteur clé du succès (FCS) n’est pas toujours assimilée, et parfois confondue avec les avantages concurrentiels.

B/ Dossier 2

Ce dossier n’a pas été traité convenablement dans son ensemble par la plupart des candidats :

- la confusion entre les notions de segmentation, de ciblage et de positionnement est récurrente,
- la notion de positionnement n’est pas traitée sous l’angle théorique,
- les calculs de coûts ont souvent bien débutés mais n’ont pas été finalisés pour aboutir à des conclusions en termes de rentabilité,
- les candidats doivent impérativement maîtriser les calculs commerciaux basiques (HT/ TTC / CA / COUT DE REVIENT / actualisation du taux de TVA),
- la notion de prix d’acceptabilité n’est pas maîtrisée,
- de nombreux candidats donnent des résultats sans en fournir les détails ni les explications,
- peu de calculs donnent lieu à des commentaires ou des conclusions.

C/ Dossier 3

Ce dossier manque d’analyse et n’est que rarement relié au cas présenté :

- la stratégie de différenciation est souvent mal cernée et donc mal traitée,
- le concept de dématérialisation n’est pas mis en lien avec le système d’information commercial (SIC),
- la méthodologie de l’enquête est rarement abordée. Le calcul de la taille de l’échantillon est presque toujours absent,
- le questionnaire est rarement adapté au contexte de l’entreprise et donc peu opérationnel,

- les candidats ont compris l'analyse critique du programme de fidélisation sous l'aspect négatif et ont occulté ses points positifs. Les propositions sont souvent incohérentes ou incongrues,
- les outils et les techniques de gestion de la relation client (GRC) ne sont pas toujours maîtrisés.

Partie 2

Cette partie a été souvent insuffisamment traitée, probablement en raison d'une mauvaise gestion du temps et/ou de connaissances :

- les techniques de fidélisation sont souvent archaïques et ne tiennent pas compte des pratiques les plus actuelles des entreprises,
- les supports de fidélisation ne sont pas toujours identifiés. Certains items ne sont pas renseignés de manière structurée notamment les objectifs et les aspects juridiques,
- la connaissance des outils informatiques n'est pas actualisée. Ils n'indiquent que très rarement l'intérêt pédagogique pour l'élève,
- les outils numériques pédagogiques proposés ne sont pas mis au service d'une synthèse. Les candidats étant plutôt dans la construction d'un cours.

2.4. Conseils aux candidats

2.4.1. Pour la préparation de l'épreuve :

- Il est nécessaire de s'approprier les champs de connaissances relatifs à l'épreuve et de maîtriser les référentiels des BTS commerciaux dans les domaines du management, mais aussi de la mercatique et de la gestion. Le candidat s'inspirera des rapports des jurys pour cerner leurs attentes et répondre aux objectifs de l'épreuve.
- Le jury attend que le candidat s'entraîne à la réalisation d'études de cas et à la gestion du temps. De la même façon il doit acquérir une méthodologie d'analyse afin de ne pas se limiter à des observations en paraphrasant les documents. De même il attend que le candidat s'immerge dans le sujet et fasse preuve de professionnalisme. Pour cela, une période d'observation en entreprise et en établissement scolaire pourrait être conseillée en vue de favoriser une réflexion transversale et pertinente.

2.4.2. Pendant l'épreuve :

Partie 1 :

- Une bonne lecture des libellés des questions permet naturellement d'éviter le hors sujet, et de répondre avec précision en mobilisant les outils méthodologiques adaptés. La rédaction doit être structurée (recours au tableau autant que nécessaire), organisée et concise (il ne s'agit pas dans cette épreuve d'un exercice de dissertation, et la qualité doit primer sur la quantité). Ainsi, ils ne doivent pas hésiter à recourir au brouillon afin de présenter une copie claire.

- Les réponses proposées doivent s'appuyer sur des connaissances théoriques solides, dont la mise en œuvre se fait dans un contexte déterminé et suffisamment compris. Le traitement des questions et problèmes doivent être clairement et intégralement présentées et justifiées. Les candidats doivent impérativement gérer leur temps et traiter toutes les questions du sujet avec la même rigueur.

Partie 2 :

- Les candidats doivent parfaitement connaître les attendus de l'épreuve. Ils doivent faire le lien entre les éléments théoriques et le cas proposé afin de contextualiser correctement leur réponse.
- Cette partie ne pourra être traitée par les candidats sans une parfaite connaissance des exigences du référentiel du diplôme. Le jury invite les candidats à se mettre en situation pour transposer le sujet proposé dans une situation de classe. Ils devront également gérer le temps nécessaire afin de pouvoir traiter l'intégralité du dossier.

Il s'agit en tout état de cause d'une partie à ne pas négliger.

ÉPREUVES ORALES D'ADMISSION

3. Épreuve de mise en situation professionnelle

3.1. Éléments statistiques

	N<5	5<=N<8	8<=N<10	10<=N<12	12<=N<15	N>=15
Nombre de candidats	47	47	24	28	55	63
%	17.8	17.8	9.09	10.61	20.83	23.86
	N<10			N>=10		
Nombre de candidats	118			146		
%	44.7			55.3		

Moyenne générale / 20	10.07
Note la plus élevée	19
Note la plus basse	1

➤ Nombre de candidats interrogés : 264

3.2 Rappel de la définition de l'épreuve

L'épreuve comporte un entretien avec le jury qui permet d'évaluer la capacité du candidat à s'exprimer avec clarté et précision, à réfléchir aux enjeux scientifiques, didactiques, épistémologiques, culturels et sociaux que revêt l'enseignement du champ disciplinaire ou du domaine professionnel du concours, notamment dans son rapport avec les autres champs disciplinaires ou domaines professionnels.

L'épreuve consiste en une mise en situation associant un contexte d'enseignement (établissement, classe, champ professionnel) et une thématique de professionnalisation dans le but de présenter une réalisation pédagogique précisée par le sujet. L'épreuve comporte un exposé du candidat suivi d'un entretien avec le jury.

Il s'agit pour le candidat de présenter une séquence pédagogique en relation avec l'option du concours dont le thème et le niveau sont définis par le sujet.

Le sujet comporte :

- la description d'un contexte d'enseignement (établissement, classe, champ professionnel) pouvant comporter des indications sur l'état d'avancement de la formation, les acquis des élèves, l'environnement social ;
 - une thématique de professionnalisation à partir du référentiel d'un diplôme en rapport avec l'option du concours, pouvant inclure une dimension économique et juridique.
- La séquence pédagogique attendue peut comporter la trame d'une leçon, un support de mise en activité, un support d'évaluation, susceptibles de faire l'objet d'une réalisation en

classe ou s'inscrire dans toute autre activité pédagogique à visée professionnalisante (PFMP, scénario d'activités, projet, module d'accompagnement personnalisé, travaux collaboratifs, etc.).

3.3. Observations du jury

3.3.1. Observations générales

Nous observons trois profils de candidats:

- 1) des candidats issus de l'ESPE qui sont en général bien préparés à l'épreuve, même si leur pratique professionnelle reste limitée ;
- 2) des candidats qui enseignent déjà en tant que vacataire ou contractuel dans le public ou le privé : les profils sont là variés, même si les principes généraux de la préparation et la conduite d'une séance sont connus ;
- 3) des professionnels en reconversion, qui constituent un ensemble particulièrement hétérogène avec des niveaux de connaissances variables et une méconnaissance du lycée professionnel et des pratiques enseignantes.

3.3.2. Appréciations sur la prestation des candidats

Les principaux éléments appréciés par le jury sont les suivants :

- la communication orale est en général d'un bon niveau,
- la méthode inductive est globalement préconisée par les candidats.
- un effort vestimentaire des candidats est à noter.

En revanche les candidats ont rencontrés les principales difficultés suivantes :

- des exposés de candidats qui durent souvent moins de 30 minutes, parfois même pour certains de 10 à 15 minutes,
- des introductions à la présentation de la réalisation pédagogique parfois trop longues, avec en particulier des présentations du parcours personnel inutiles,
- une orthographe qui laisse à désirer,
- des séances qui restent très superficielles faute de supports élèves judicieux,
- un manque de précision dans les consignes données aux élèves,
- des candidats qui restent concentrés sur leur fiche pédagogique et ne rentrent pas assez dans le détail des activités élèves,
- des candidats souvent trop formatés et qui ont des difficultés à faire preuve d'originalité et de créativité (diversité dans les supports ou les modalités d'évaluation par exemple...),
- des présentations qui ne sont pas toujours personnelles.

Au niveau de la communication il est conseillé au candidat de regarder le jury et d'éviter de lire ses notes.

3.4. Conseils aux candidats

Le candidat doit connaître parfaitement les modalités et les attendus de l'épreuve. Il doit prendre le temps de bien lire le sujet pour cerner la problématique et mieux cibler les contenus à exploiter pendant la présentation.

Selon le sujet, le jury apprécierait plus d'originalité dans des activités pédagogiques proposées et dans l'animation de la classe.

Les possibilités d'utilisation des TICE disponibles dans les établissements doivent être explorées, et donc précisées dans la présentation.

L'utilisation de trames pédagogiques préparées à l'avance n'est pas à proscrire mais le candidat doit veiller à ce que celles-ci ne brident pas sa créativité et ne nuisent pas à la spontanéité de son exposé.

Le candidat doit être en mesure de justifier ses choix pédagogiques.

Lors de l'entretien avec le jury, le candidat doit se montrer capable de prolonger sa réflexion et de faire évoluer sa proposition pédagogique, ou même de la revoir complètement, en s'appuyant sur les observations du jury.

Les candidats doivent connaître précisément le fonctionnement d'un lycée professionnel ainsi que le public, les méthodes d'enseignement et les différents diplômes de la filière commerce et vente de la voie professionnelle. Pour cela, des périodes d'immersion en lycée professionnel sont nécessaires.

Les candidats doivent connaître les référentiels des différents diplômes et savoir les utiliser.

Les supports proposés lors de la présentation devront être variés.

Le référentiel fourni doit permettre de situer la séquence et ne doit pas être forcément traité en entier.

Il est bon que le candidat se munisse lors de sa préparation des manuels scolaires de la classe considéré. Mais il doit pouvoir avec un regard critique sur ces ouvrages et au besoin savoir s'en distancer.

Le candidat devra veiller à la pertinence et à la cohérence des durées accordées à chaque activité proposée aux élèves.

4. Épreuve d'entretien à partir d'un dossier

4.1. Éléments statistiques

	N<5	5<=N<8	8<=N<10	10<=N<12	12<=N<15	N>=15
Nombre de candidats	41	48	21	37	56	60
%	15,6%	18,3%	8,0%	14,1%	21,3%	22,8%
	N<10			N>=10		
Nombre de candidats	110			153		
%	41,83%			58,17%		

Moyenne générale / 20	
Note la plus élevée	19
Note la plus basse	1

Nombre de candidats interrogés : **263**

4.2. Rappel de la définition de l'épreuve

L'épreuve consiste en l'exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue par le candidat, située dans les champs d'activité correspondant à l'option du concours. Elle prend appui sur un dossier documentaire, d'une dizaine de pages au maximum (hors annexes) produit par le candidat. Le sujet proposé par le jury, à partir du dossier, précise le contexte et les conditions de l'enseignement envisagé, ainsi que la production demandée. Celle-ci peut être un cas pratique, une évaluation, une situation pédagogique destinée à l'introduction d'un cours...

Au cours de son exposé, le candidat présente ses réponses au sujet et justifie les choix qu'il privilégie. L'entretien qui lui succède permet au jury d'approfondir les points qu'il juge utile. Il permet en outre d'apprécier la capacité du candidat à prendre en compte les acquis et les besoins des élèves, à se représenter la diversité des conditions d'exercice de son métier futur, à en connaître de façon réfléchie le contexte dans ses différentes dimensions (classe, équipe éducative, établissement, institution scolaire, société) et les valeurs qui le portent, dont celles de la République. À cet égard, le contenu présenté doit permettre au jury d'apprécier les compétences professionnelles du candidat en référence aux compétences que les professeurs doivent maîtriser pour l'exercice de leur métier publiées au bulletin officiel n° 30 du 25 juillet 2013 (voir annexe 1).

L'épreuve comporte un entretien avec le jury qui permet d'évaluer la capacité du candidat à

s'exprimer avec clarté et précision, à réfléchir aux enjeux scientifiques, didactiques, épistémologiques, culturels et sociaux que revêt l'enseignement du champ disciplinaire ou du domaine professionnel du concours, notamment dans son rapport avec les autres champs disciplinaires ou domaines professionnels.

Les dossiers doivent être déposés au secrétariat du jury cinq jours francs au moins avant le début des épreuves d'admission.

Le dossier du candidat est une création personnelle, à partir de situations professionnelles en rapport avec l'option du concours qu'il a vécues ou observées au sein d'une organisation (administration, collectivités, association ou entreprises). Il comporte des descriptions et des analyses de situations professionnelles ainsi que toutes informations de contexte, données, supports, illustrations permettant d'en rendre compte.

Il ne comporte pas de présentation de leur exploitation pédagogique possible.

À partir du dossier du candidat, la commission d'interrogation propose un sujet qui fixe le thème et le niveau de classe dans lesquels le candidat doit situer son exploitation didactique. L'extrait de programme ou de référentiel correspondant peut être fourni au candidat avec le sujet. La nature de l'exploitation attendue est précisée dans le sujet. Elle peut prendre la forme d'un cas pratique, d'une évaluation, ou de toute autre production pédagogique. Elle permet donc d'apprécier la qualité de la transposition didactique des situations professionnelles issues du dossier à un contexte d'enseignement.

4.3. Observations des membres du jury

4.3.1. Observations générales

Le jury constate que la plupart des candidats a présenté un dossier qui s'appuie sur des situations réelles et en rapport avec les compétences visées par les référentiels des baccalauréats professionnels. Les candidats qui se sont bien préparés à cette épreuve démontrent une bonne connaissance de l'épreuve et du futur contexte professionnel dans lequel ils seront amenés à évoluer.

De même, lors de l'échange avec le jury, les qualités de communication et d'écoute ont été appréciées.

4.3.2. Observations relatives au dossier

Le dossier ne présente pas toujours des annexes en nombre suffisant ce qui tend à enfermer le candidat autour d'une thématique précise qui ne sera pas forcément celle retenue par le jury lors de l'élaboration du sujet. De même certaines annexes sont parfois trop simplistes (une photo) pour donner matière à une didactisation. Enfin, certains dossiers proposent des documents déjà « didactisés », ce qui n'est pas utile puisque c'est l'objet même de l'épreuve, sur un thème choisi par le jury.

Toutefois les candidats doivent avoir le souci de proposer des supports propres et lisibles, exempts de fautes d'orthographe.

4.3.3. Observations relatives à la prestation des candidats

A) Sur l'exposé de 30 minutes du candidat

Certains candidats ont consacré trop de temps à leur présentation personnelle ou à celle de l'entreprise. D'autres confondent les deux épreuves d'admission et présentent une séance pédagogique et non un exposé axé sur une « didactisation » des documents.

De nombreux candidats ne présentent pas un exposé structuré et n'utilisent pas le temps imparti de 30 mn. L'exploitation proposée ne répond pas toujours à la problématique posée. L'exploitation faite des documents n'est pas toujours suffisamment explicitée et/ou justifiée lors de l'exposé.

Les activités proposées manquent de réalisme au regard du niveau Baccalauréat Professionnel. Les objectifs pédagogiques et les notions à construire ne sont pas toujours clairement identifiés et/ou présentés. Certains candidats proposent des activités peu concrètes et/ou non abouties (activités sans fil conducteur, activités peu variées...).

L'usage des TIC n'est pas toujours envisagé et/ou adapté à l'activité proposée.

B) Sur l'entretien de 30 minutes avec le jury

De nombreux candidats n'utilisent pas un vocabulaire professionnel et font preuve d'une relative méconnaissance des durées de PFMP et des modalités de la certification. D'autres ont du mal à se détacher de leur production et prendre du recul afin de faire évoluer leur réflexion lors des échanges avec le jury. De même, le fonctionnement du lycée professionnel est mal connu, et les candidats ont une représentation très partielle des conditions d'exercice du métier d'enseignant. Enfin, il est rappelé que c'est au cours de l'entretien avec le jury que sont évaluées l'adhésion aux valeurs de la République et la connaissance des principes déontologiques liés au métier.

4.4. Conseils aux candidats

4.4.1. Conseils généraux

D'une manière générale, le jury conseille aux candidats d'améliorer leur connaissance des référentiels des différentes formations proposées en lycée professionnel, ainsi que du fonctionnement d'un EPLE et du rôle des différents intervenants de la communauté éducative. De même, un stage d'observation en lycée professionnel ou en CFA peut permettre aux candidats de mieux appréhender le profil d'élèves, la réalité de la gestion d'une classe... Enfin, les candidats devront s'interroger sur la nécessité et/ou la difficulté de transmettre les valeurs de la République.

Les candidats peuvent consulter les exemples de sujets donnés en annexe 5.

4.4.2. Lors de la réalisation du dossier

Les candidats doivent attacher une attention toute particulière à présenter un dossier soigné et exempt de fautes de syntaxe et d'orthographe, comportant des annexes variées en nombre suffisant. Celles-ci ne doivent pas être « didactisées » car il s'agit de l'objet même de l'épreuve, en fonction du sujet proposé par le jury.

4.4.3. Lors du passage devant le jury

Les candidats doivent :

- utiliser si possible l'intégralité des 30 minutes de l'exposé sans s'appesantir sur la présentation de leur parcours personnel,
- structurer leur exposé afin d'annoncer le plan lors du passage devant le jury
- proposer une exploitation pédagogique qui réponde à la problématique et au contexte d'enseignement proposés par le sujet,
- justifier la didactisation des documents issus du dossier,
- indiquer, pour chaque activité proposée, les objectifs pédagogiques et les notions à construire,
- proposer des activités réalistes, variées et adaptées à un public de baccalauréat professionnel,
- suggérer un usage des TIC pertinent par rapport aux activités proposées.

Annexe 1 : Référentiel des compétences professionnelles des métiers du professorat et de l'éducation

NOR : MENE1315928A

arrêté du 1-7-2013 - J.O. du 18-7-2013

MEN - DGESCO A3-3

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, acteurs du service public d'éducation

- Faire partager les valeurs de la République
- Inscrire son action dans le cadre des principes fondamentaux du système éducatif et dans le cadre réglementaire de l'école

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, pédagogues et éducateurs au service de la réussite de tous les élèves

- Connaître les élèves et les processus d'apprentissage
- Prendre en compte la diversité des élèves
- Accompagner les élèves dans leur parcours de formation
- Agir en éducateur responsable et selon des principes éthiques
- Maîtriser la langue française à des fins de communication
- Utiliser une langue vivante étrangère dans les situations exigées par son métier
- Intégrer les éléments de la culture numérique nécessaires à l'exercice de son métier

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, acteurs de la communauté éducative

- Coopérer au sein d'une équipe
- Contribuer à l'action de la communauté éducative
- Coopérer avec les parents d'élèves
- Coopérer avec les partenaires de l'école
- S'engager dans une démarche individuelle et collective de développement professionnel

Compétences communes à tous les professeurs, professionnels porteurs de savoirs et d'une culture commune

- Maîtriser les savoirs disciplinaires et leur didactique
- Maîtriser la langue française dans le cadre de son enseignement

Compétences communes à tous les professeurs, praticiens experts des apprentissages

- Construire, mettre en œuvre et animer des situations d'enseignement et d'apprentissage prenant en compte la diversité des élèves
- Organiser et assurer un mode de fonctionnement du groupe favorisant l'apprentissage et la socialisation des élèves
- Évaluer les progrès et les acquisitions des élèves

BOEN n°30 du 25 juillet 2013

Annexe 2 : note aux candidats pour les épreuves d'admission

Concours externe du CA-PLP

Section économie et gestion

Options : commerce et vente ; transport et logistique



Note aux candidats sur les épreuves d'admission

1° Épreuve de mise en situation professionnelle

Au cours des deux heures de préparation, le candidat peut utiliser tous les documents dont il s'est muni dans la perspective de l'épreuve (manuels, cours polycopiés, journaux, etc.). Il peut aussi utiliser son propre matériel informatique (ordinateur portable, tablette numérique) contenant les données numériques de son choix dès lors que celui-ci dispose d'une alimentation électrique autonome. En revanche il n'est pas autorisé à se connecter sur un site ou à échanger avec l'extérieur, quel qu'en soit le support. La connexion au réseau Internet ou à tout autre réseau étendu (WAN) ou local (LAN), par tout procédé, est strictement interdite et sera considérée comme une tentative de fraude. Enfin aucune impression ne pourra être réalisée.

Quand il se présente pour la préparation de l'épreuve, le candidat doit être autonome. Aucune aide ne peut lui être apportée pour porter ses documents, installer et utiliser son ordinateur portable ou sa tablette numérique.

Le recours à l'équipement numérique utilisé par le candidat au cours de la préparation est autorisé lors de la présentation et de l'entretien avec le jury. En revanche l'utilisation d'un matériel de vidéo-projection n'est pas autorisée.

2° Épreuve d'entretien à partir d'un dossier

Pour cette épreuve, la **seule ressource autorisée** pour le candidat est la copie conforme du dossier qui a été remis au jury, sans aucun ajout d'aucune sorte le jour de l'épreuve. L'utilisation d'un ordinateur portable, d'une tablette ou de tout document quel qu'en soit le support n'est pas autorisée pour cette épreuve, ni au cours de la préparation, ni au cours de l'entretien.

Les dossiers doivent être transmis en double exemplaire au secrétariat du jury dont l'adresse figure sur la convocation, cinq jours francs au moins avant le début des épreuves d'admission (cachet de la poste faisant foi).

Les candidats veilleront à faire apparaître sur la première page de couverture de leur dossier :

- leur numéro d'inscription,
- leur nom patronymique,
- leur nom d'usage éventuel,
- le numéro de la commission

Annexe 3 : Programme du CAPLP économie et gestion

Le programme des épreuves d'admissibilité et d'admission comporte des éléments communs aux différentes options du concours et des éléments spécifiques à chacune d'entre elles.

1 - Programme commun aux différentes options du concours

Ce programme comprend deux parties, l'une en relation avec le programme d'économie-droit enseigné dans les classes préparant aux baccalauréats professionnels du secteur des services (programme en vigueur le 1er janvier de l'année du concours), l'autre précisant l'étude de thèmes complémentaires.

1.1 Les thèmes et axes de réflexion du programme d'économie-droit des classes préparant aux baccalauréats professionnels du secteur des services, traités au niveau M1

1.2 Les thèmes suivants traités au niveau M1

A - Droit

- Les droits et les biens
- Les relations contractuelles avec la personne publique
- Le droit de l'immatériel
- La gestion du risque par le droit

B - Économie générale

- La dynamique de la croissance économique et le développement
- Le financement de l'économie
- L'intervention de l'État et la politique macroéconomique
- Les échanges internationaux et la mondialisation de l'économie

C - Management des organisations

- La direction de l'entreprise
- Le diagnostic et les choix stratégiques de l'entreprise
- Le management de la production et de l'organisation du travail
- La gestion des ressources humaines

2 - Programmes spécifiques à chacune des options

Les référentiels indiqués dans les définitions sont ceux en vigueur le 1er janvier de l'année du concours

2.1 Option gestion et administration

A. Les compétences et savoirs associés aux champs professionnels décrits dans le référentiel du baccalauréat professionnel « gestion-administration », traités au niveau M1.

B. Les thématiques suivantes traitées au niveau M1 (pour la seconde partie de l'épreuve de spécialité) :

Pour l'approfondissement en administration :

- la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- la communication interne dans les organisations
- la performance dans les processus administratifs
- l'analyse des déclarations sociales et fiscales

Pour l'approfondissement en gestion :

- les enjeux de la normalisation comptable
- l'évaluation des actifs et des passifs
- l'analyse des états financiers
- l'organisation du système d'information comptable et financier

2.2 Option commerce et vente

A. Les compétences et savoirs associés aux champs professionnels décrits dans les référentiels des baccalauréats professionnels « commerce » et « vente », traités au niveau M1.

B. Les thématiques suivantes traitées au niveau M1 :

- marketing expérientiel,
- gestion de la relation-client et fidélisation
- marketing durable et marketing éthique,
- multicanal et cross-canal.

2.3 Transport et logistique

A. Les compétences et connaissances associées au domaine professionnel présentées dans le référentiel du baccalauréat professionnel « transport » et du baccalauréat professionnel « logistique », traitées au niveau M1

B. Les thématiques suivantes, en lien avec le transport et la logistique, traitées au niveau M1 :

- commerce mondial
- développement durable
- innovation technologique
- normalisation et certification
- services associés et création de valeur

Annexe 4 : Exemples de sujet de l'épreuve de mise en situation professionnelle

Sujet 1

**CA-PLP EXTERNE ET CAFEP Économie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session 2016**

**Épreuve orale d'admission
ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE**

**Coefficient : 2
Durée de la préparation : 2 heures
Durée de l'épreuve : 1 heure**

L'épreuve vise à apprécier :

- *L'aptitude du candidat à communiquer oralement*
- *Sa capacité à structurer une réalisation pédagogique*
- *Son approche des référentiels et programmes d'enseignement*
- *Son aptitude à adapter son enseignement aux évolutions technologiques et aux exigences pédagogiques*
- *Sa capacité à justifier ses choix d'ordre didactique et pédagogique.*

Vous disposez d'une durée maximale de 30 minutes pour présenter oralement la réalisation pédagogique précisée par le sujet.

Un entretien de 30 minutes maximum suivra l'exposé.

Le candidat devra présenter sa réalisation pédagogique pour laquelle il pourra, entre autres :

- *Situer cette réalisation dans une progression annuelle ;*
- *Présenter une fiche pédagogique et/ou une fiche de déroulement de séquence ou tout autre document permettant de comprendre son déroulement et faisant apparaître : les objectifs visés, les activités réalisées par les différents acteurs, les outils et supports pédagogiques mobilisés, le temps consacré.....*
- *Présenter le contexte d'ouverture de la séance, présenter les documents remis aux élèves...*

Sujet

Vous enseignez en classe de Terminale baccalauréat professionnel Commerce. Vous avez en charge le pôle Gérer. Nous sommes au second semestre et les élèves ont effectué leur dernière Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP). Ils ont réalisé leur action de « Promotion-animation ».

Vous souhaitez aborder la partie 2.3.3 « Comparer les objectifs aux réalisations » de la compétence C2 « Gérer ».
Proposez une exploitation pédagogique de l'action de « Promotion-animation » dans ce contexte.

Exposez et justifiez votre démarche pédagogique.

ANNEXE : Extrait du référentiel du Baccalauréat professionnel Commerce

COMPÉTENCE C 2 - GÉRER

Savoir-faire « Être capable de »	Conditions de réalisation « On donne »	Critères d'évaluation « On exige »	Savoirs associés
2.2. <i>Participer à la gestion de l'unité commerciale</i>	Dans le cadre : - d'une unité commerciale (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité) - d'un contexte professionnel d'un secteur donné - d'une situation de travail réelle, reconstituée ou simulée - d'un environnement juridique et réglementaire	➤ Dans le respect strict⁽¹⁾ : - de la réglementation en vigueur - des règles d'hygiène, de sécurité - des consignes de travail données ➤ la participation à la gestion de l'unité commerciale est conforme aux préconisations	
2.3.1. Mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole et faire des propositions	Avec : - un logiciel de gestion commerciale ou un tableur	➤ Les raisonnements sont cohérents, les calculs justes	S.1.2 .2. S.2.4 .4.
2.3.2. Mesurer l'attractivité d'une unité commerciale • Exploiter les informations relatives à la zone de chalandise de l'unité commerciale • Calculer les ratios du linéaire : indice de sensibilité à la marge, au chiffre d'affaires • Mesurer les performances commerciales en calculant l'indice de passage, d'attractivité, le panier moyen... • Comparer les chiffres par rapport à l'environnement commercial (profession, concurrence) • Proposer des modifications ou des améliorations dans l'implantation des produits • Faire des propositions pour améliorer les résultats	À partir : - des préconisations de l'enseigne - des relevés de prix - des résultats (chiffre d'affaires, marge brute, quantités vendues unitaires et globales...) - des chiffres clés de la profession - la liste des ratios utilisés dans l'unité commerciale	➤ Les informations sélectionnées permettent de préciser la zone de chalandise ➤ Les raisonnements sont cohérents, les calculs justes ➤ Les comparaisons sont exploitables et les suggestions pertinentes et justifiées	S.1.1 .1. S.2.4 .4.

2.3.3. Comparer les objectifs aux réalisations • Interroger les bases de données • Renseigner le tableau de bord • Déterminer les écarts entre les objectifs et les résultats • Analyser les écarts constatés • Rendre compte des écarts constatés • Participer à la prise de décision	Avec : - les indicateurs de gestion, ou ratios de gestion de surface - les tableaux de bord - les informations chiffrées du rayon - un logiciel de gestion commerciale À partir : - d'objectifs quantitatifs et qualitatifs - de données chiffrées (volume, marge, CA...) - du tableau de bord	➤ Les fonctionnalités du logiciel sont correctement mises en oeuvre ➤ Les éléments constitutifs du tableau de bord sont repérés, et celui-ci est correctement renseigné ➤ Les écarts sont calculés et explicités ➤ Les comparaisons sont pertinentes et justifiées ➤ Les propositions sont exploitables	S.2.4 S.4.
---	---	---	--------------------------

S.2. GESTION COMMERCIALE

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)
2.4. Les indicateurs de gestion	➤ Définir les indices pertinents selon l'activité et la nature du point de vente ➤ En indiquer les principes de calcul et préciser l'intérêt de les rapprocher des indicateurs de la profession et/ou de l'enseigne
• L'analyse des ventes	➤ Identifier les méthodes d'analyse des ventes par produit et par famille de produits ➤ Caractériser les outils d'analyse des ventes : panier moyen, indice d'achat, ventilation du chiffre d'affaires par famille, par rayon, par saison...
• Le suivi des ventes	➤ Citer les éléments à prendre en compte dans l'analyse prévisionnelle des ventes ➤ Identifier les informations pertinentes d'un tableau de bord : réel, objectif, période de référence, informations clients, gestion produit, concurrence...

S.4. – TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION APPLIQUÉES À LA VENTE

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)
4.1. Les réseaux de transmission de données à Distance • La transmission de données • Les réseaux	<i>Toutes les notions seront dégagées à partir d'exemples puisés dans les applications professionnelles</i> - Caractériser : - les principes de transmission (codage, débit, modem) - le rôle des supports de transmission (liaison par réseaux, par satellites) - les principaux services mis en place (service télématique, transmission de fichiers, télécopie) : rôle et intérêt de chacun - Différencier les principales techniques de transmission (télécopieur, messagerie électronique, minitel) et en indiquer les principes d'utilisation - Préciser les éléments du choix d'un mode de transmission de l'information - Différencier les réseaux de l'internet et de l'intranet - Citer les principes de fonctionnement de l'accès au réseau - Lister les possibilités offertes par le réseau de l'intranet et leurs avantages - Décrire les services de l'internet : adresse électronique, web (world wide web = toile d'araignée mondiale), transmission de données, recherche d'informations
4.2. Les applications dédiées à la gestion de l'unité commerciale • Les logiciels bureautiques (traitement de texte, tableur) et de communication - Les logiciels : - d'enquêtes - de gestion commerciale - de gestion de la relation client	Pour chaque type de logiciel - Décrire les fonctionnalités utiles pour : - l'élaboration de lettres, messages, notes, mémos, comptes rendus... - la consultation, l'interrogation, le tri, la mise à jour d'un ensemble structuré de données - l'utilisation d'états, de documents et d'écrans - l'importation d'images - l'envoi d'informations - Préciser leur mise en œuvre à l'aide de modes opératoires

Sujet 2

**CA-PLP EXTERNE ET CAFEP Économie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session 2016**

**Épreuve orale d'admission
ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE**

**Coefficient : 2
Durée de la préparation : 2 heures
Durée de l'épreuve : 1 heure**

L'épreuve vise à apprécier :

- *L'aptitude du candidat à communiquer oralement*
- *Sa capacité à structurer une réalisation pédagogique*
- *Son approche des référentiels et programmes d'enseignement*
- *Son aptitude à adapter son enseignement aux évolutions technologiques et aux exigences pédagogiques*
- *Sa capacité à justifier ses choix d'ordre didactique et pédagogique.*

Vous disposez d'une durée maximale de 30 minutes pour présenter oralement la réalisation pédagogique précisée par le sujet.

Un entretien de 30 minutes maximum suivra l'exposé.

Le candidat devra présenter sa réalisation pédagogique pour laquelle il pourra, entre autres :

- *Situer cette réalisation dans une progression annuelle ;*
- *Présenter une fiche pédagogique et/ou une fiche de déroulement de séquence ou tout autre document permettant de comprendre son déroulement et faisant apparaître : les objectifs visés, les activités réalisées par les différents acteurs, les outils et supports pédagogiques mobilisés, le temps consacré.....*
- *Présenter le contexte d'ouverture de la séance, présenter les documents remis aux élèves...*

Sujet

Vous avez en charge une classe de première Baccalauréat Professionnel Vente. Vous intervenez sur la compétence C3 « Suivre et Fidéliser la Clientèle ».

Vous souhaitez aborder plus précisément avec vos élèves le point 331 « Effectuer les relances clients ».

Proposez une réalisation pédagogique. Exposez et justifiez votre démarche.

COMPÉTENCE : C3 - SUIVRE ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

Sujet 3

**CA-PLP EXTERNE ET CAFEP Économie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session 2016**

**Épreuve orale d'admission
ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE**

**Coefficient : 2
Durée de la préparation : 2 heures
Durée de l'épreuve : 1 heure**

L'épreuve vise à apprécier :

- *L'aptitude du candidat à communiquer oralement*
- *Sa capacité à structurer une réalisation pédagogique*
- *Son approche des référentiels et programmes d'enseignement*
- *Son aptitude à adapter son enseignement aux évolutions technologiques et aux exigences pédagogiques*
- *Sa capacité à justifier ses choix d'ordre didactique et pédagogique.*

Vous disposez d'une durée maximale de 30 minutes pour présenter oralement la réalisation pédagogique précisée par le sujet.

Un entretien de 30 minutes maximum suivra l'exposé.

Le candidat devra présenter sa réalisation pédagogique pour laquelle il pourra, entre autres :

- *Situer cette réalisation dans une progression annuelle ;*
- *Présenter une fiche pédagogique et/ou une fiche de déroulement de séquence ou tout autre document permettant de comprendre son déroulement et faisant apparaître : les objectifs visés, les activités réalisées par les différents acteurs, les outils et supports pédagogiques mobilisés, le temps consacré.....*
- *Présenter le contexte d'ouverture de la séance, présenter les documents remis aux élèves...*

Sujet

Vous enseignez en classe de Première de baccalauréat professionnel Commerce au sein d'un lycée professionnel. Vous avez en charge le pôle « Gérer ».

Dans le cadre de la compétence C.2.2.1 « Implanter les produits », vous souhaitez aborder avec les élèves « l'implantation dans le linéaire ».

Votre établissement dispose d'un magasin pédagogique de vente, dans lequel sont implantés des produits du rayon Droguerie/Parfumerie/Hygiène (DPH).

Vous souhaitez utiliser cet atelier pédagogique avec vos élèves, afin d'aborder l'implantation des produits dans les rayons, ainsi que les calculs de la capacité de stockage.

Proposez une réalisation pédagogique. Exposez et justifiez votre démarche.

ANNEXE : EXTRAIT REFERENTIEL BAC PRO COMMERCE

COMPÉTENCE C2 - GÉRER

Savoir-faire « Être capable de »	Conditions de réalisation « On donne »	Critères d'évaluation « On exige »	Savoirs associés
- Gérer les produits dans l'espace de vente	Dans le cadre : - d'une unité commerciale (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité) - d'un contexte professionnel d'un secteur donné - d'une situation de travail réelle, reconstituée ou simulée - d'un environnement juridique et réglementaire	- Dans le respect strict⁽¹⁾ : - de la réglementation en vigueur - des règles d'hygiène, de sécurité - des consignes de travail données ➤ la gestion des produits est effectuée conformément aux préconisations de l'unité commerciale	
- Planter les produits - Participer à l'aménagement ou au réaménagement du rayon - Préparer les produits à la vente - Planter les produits dans le linéaire - Effectuer les opérations de balisage - Réagir et corriger les anomalies	Avec : - des plans types - le mobilier - les produits - le matériel de balisage et d'étiquetage - le matériel de protection À partir : ➤ de consignes et procédures ➤ de normes d'hygiène et de règles de sécurité ➤ des éléments constitutifs de la signalétique ➤ des préconisations de l'enseigne ➤ des plannogrammes ➤ de la réglementation sur l'étiquetage	➤ L'aménagement ou le réaménagement est effectué en adéquation avec les consignes ➤ L'application du plannogramme permet un rangement correct sur la surface de vente ; les préconisations sont respectées et adaptées à la situation ➤ La préparation des produits à la vente et leur installation répondent aux préconisations ➤ Les anomalies sont relevées et corrigées	S.1.2.2. S.2.1.3. S.2.3. S.2.5.1. S.4.

S2. GESTION COMMERCIALE

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)
2.3. Le merchandising - L'implantation des linéaires - Les produits dans le linéaire	• Identifier les règles de calcul en matière d'organisation du linéaire : linéaire au sol, linéaire développé, capacité de stockage, frontale (en anglais facing...) • Caractériser l'implantation des produits dans le linéaire : ○ les différentes zones ○ la présentation verticale, horizontale ○ les niveaux de présentation ○ les frontales, les têtes de gondole (TG) ○ la capacité d'un rayon

Annexe 5 : Exemples de sujets d'entretien à partir d'un dossier

Sujet 1

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue.

Sujet retenu par le jury :

À partir de votre dossier, il vous est demandé d'exploiter l'annexe 4 « extrait d'une foire aux questions » pour aborder le traitement des objections dans la conduite de l'entretien de vente en classe de seconde MRCU.

Extrait du référentiel :

BEP MRCU

Activité 3 : l'entretien de vente

Compétence C2 Répondre aux questions et aux objections les plus courantes du client ou de l'utilisateur.

Sujet 2

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue.

Sujet retenu par le jury :

À partir de votre dossier, il vous est demandé d'exploiter les informations contenues page 12 et 13 pour traiter de la gestion des linéaires en baccalauréat professionnel « commerce »

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce »

Pôle C2 : « Gérer »

C 2.2. Gérer les produits dans l'espace de vente.

Sujet 3

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

À partir des annexes 2 et 3 de votre dossier, proposez une exploitation pédagogique sur le thème de « la vente par téléphone » à destination d'une classe de Première baccalauréat « Vente ».

Extrait du référentiel :

***Baccalauréat professionnel « vente »
Pôle C2 « Gérer »
C 2.6.4. La vente par téléphone.***

Sujet 4

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

**Durée de la préparation totale : 2 heures
Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien**

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

À partir des annexes 2 et 3 de votre dossier, proposez une exploitation pédagogique sur le thème de « la découverte des besoins du client » à destination d'une classe de première de baccalauréat professionnel « Vente ». Vous vous attacherez particulièrement aux savoirs associés 2.6.4. portant sur la vente par téléphone.

Extrait du référentiel :

***Baccalauréat professionnel « vente »
Pôle C2 « Négociateur »
C 2.2. Effectuer la découverte du client.***

Sujet 5

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

À partir de votre dossier, sélectionnez et exploitez le ou les documents permettant de traiter le thème de l'information à la clientèle en classe de seconde MRCU.

Extrait du référentiel :

Seconde MRCU

Pôle « Animer »

C.1.2.2. Informer la clientèle

Sujet 6

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue.

Sujet retenu par le jury :

Vous avez en charge le pôle « vendre » dans une classe de terminale de baccalauréat professionnel « commerce ».

Comment exploiteriez-vous le questionnaire présenté dans votre dossier afin de traiter en classe la compétence C.3.3.1. « Participer aux actions permanentes de développement de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle ? »

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce »

C 3. Vendre

C 3.3. Participer aux actions d'animation

C 3.3.1. Participer aux actions permanentes de développement de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle

Sujet 7

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

**Durée de la préparation totale : 2 heures
Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien**

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue.

Sujet retenu par le jury :

À partir de votre annexe « questionnaire de satisfaction auprès de notre clientèle », montrez comment vous aborderiez le point 3.3.2. du référentiel avec une classe de terminale de baccalauréat professionnel « commerce ».

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce »

C 3. Vendre

C 3.3. Contribuer à la fidélisation de la clientèle

C 3.3.2. Participer à la mesure de la fidélisation de la clientèle.

Sujet 8

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

Dans votre dossier vous présentez la reconfiguration du rayon bébés/enfants du magasin.

Comment exploiteriez-vous ces documents pour traiter du thème « implanter des produits » dans la compétence « gérer » en classe de première de baccalauréat professionnel « commerce ».

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce » :

C 2. Gérer

C 2.21 Implanter les produits

Sujet 9

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

À partir de votre dossier et de ses annexes, comment pourriez-vous exploiter certains documents pour aborder avec une classe de terminale de baccalauréat professionnel « commerce » le thème de la communication commerciale, et plus particulièrement « les différentes formes de communication commerciale ».

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce »

C 1. Animer

C 1.2. Participer aux opérations de promotion

C 1.3. Participer aux actions d'animation

Sujet 10

**CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Economie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session...**

Épreuve orale d'admission

**Épreuve Entretien à partir d'un dossier
Coefficient : 2**

Durée de la préparation totale : 2 heures

Durée totale de l'épreuve : 1 heure : 30 minutes exposé + 30 minutes entretien

L'épreuve permet au candidat de montrer, notamment, sa capacité à :

- Prendre en compte les acquis et les besoins des élèves ;
- Se représenter la diversité des conditions d'exercice du métier de professeur ;
- Connaître de façon réfléchie le contexte de l'exercice du métier dans ses différentes dimensions et les valeurs qui le portent dont celles de la République ;

N° CANDIDAT : 123456

NOM : XXXX

Exploitation didactique d'une situation professionnelle réelle, observée ou vécue

Sujet retenu par le jury :

À partir de l'annexe 6 de votre dossier, montrez comment vous aborderiez la compétence « évaluer la qualité d'une action promotionnelle » en classe de première de baccalauréat professionnel « commerce ».

Extrait du référentiel :

Baccalauréat professionnel « commerce »

C 1.Pôle « Animer »

C 1.2. Participer aux opérations de promotion

C 1.2.4. Évaluer la qualité d'une action professionnelle.