



Concours du second degré

Rapport de jury

Concours : CONCOURS D'ACCÈS AU CORPS DES PROFESSEURS DE LYCÉE PROFESSIONNEL

Section : ÉCONOMIE ET GESTION

Option : COMMERCE ET VENTE

Session 2014

Rapport de jury présenté par : Jean-Claude BILLIET
Inspecteur général de l'Éducation Nationale
Président de jury

**Les rapports des jurys des concours sont établis sous la responsabilité des présidents
de jury**

SOMMAIRE

1 - COMPOSITION DU JURY

2 – STATISTIQUES DU CONCOURS

3 – OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR LA SESSION 2014 « NORMALE »

4 - RÉSULTATS PAR ÉPREUVE

- **Épreuves écrites d'admissibilité**
 - Épreuve de synthèse
 - Épreuve de spécialité

- **Épreuves orales d'admission**
 - Épreuve de mise en situation professionnelle
 - Épreuve sur dossier

5 – ANNEXES : SUJETS DES ÉPREUVES

- Épreuve de synthèse
- Épreuve de spécialité
- Exemples de sujets de mise en situation professionnelle

1 - COMPOSITION DU JURY

Présidence

M. BILLIET Jean-Claude, Inspecteur général de l'éducation nationale

Vice-présidence

Mme DUCHOSSOIS Fabienne, Inspectrice de l'éducation nationale
M. ROCHE Pascal, Inspecteur de l'éducation nationale

Directoire

Mme SOULIER Françoise, Inspectrice de l'éducation nationale

Secrétariat général

Mme MONMARON Véronique, Inspectrice d'académie – inspectrice pédagogique régionale

Membres

Nom et Prénom	Académie
BALLESTER Eric	BORDEAUX
AUDOUARD Laurent	NICE
BARJON Laurent	LYON
BATTAS Alexandra	STRASBOURG
BAZ Karim	GRENOBLE
BELLARD-MARTINET Christelle	NANTES
BELZ Jean-Christophe	CLERMONT-FD
BEN HAMOUDA LENGLET Nadia	VERSAILLES
BENITO Jean-Michel	VERSAILLES
BERGE Pascal	PARIS
BERTHOLOM Didier	RENNES
BESSETTE Françoise	GRENOBLE
BEYER Cyril	STRASBOURG
BLONDEAUX Didier	AMIENS
BOUCHER Christelle	CRETEIL
BOUKHAR Djillali	ROUEN
BOULAGROUNE Houria	REIMS
BOURDIER Sandrine	DIJON
BOURSICOT Laurent	NANTES
BRIDEL Anita	RENNES
CAIL LIEUX Paul	MONTPELLIER
CAPPONI Bruno	NANTES
CHARDONNET Séverine	VERSAILLES
CHAUDUN Véronique	NANTES
CHEBLI Mouloud	VERSAILLES
CIVIALE Philippe	CLERMONT-FERRAND
CLAITTE Michèle	VERSAILLES

COQUELIN Régis	VERSAILLES
COTTINEAU Yannick	LILLE
COULON Béatrice	LILLE
COURSON Cyrille	ORLEANS-TOURS
DAVIN Boris	NANCY-METZ
DE COSTANZI Marie-Hélène	AIX- MARSEILLE
DEBARD Laurence	TOULOUSE
DECORTIAT Laure	ORLEANS-TOURS
DELATTRE Marie-Christine	ROUEN
DJADEL Morade	REIMS
DUBRANLE Gilles	LIMOGES
DULIN Christophe	ORLEANS-TOURS
DUMONCEAU Sylvie	LYON
DURAFOUR Daniel	PARIS
ESCODA Odile	GRENOBLE
ETOURNEAU Félicie	POITIERS
FARELLY Hélène	AMIENS
FAURE Fabienne	AIX-MARSEILLE
FONTAINE Lionel	ROUEN
FREI Stéphanie	ROUEN
GAS Jean-Philippe	LIMOGES
GAUTIER Céline	REIMS
GIACCO Jean-Paul	LILLE
GIAFFERI Dominique (Homme)	BESANCON
GOLOVKINE Laurent	CAEN
GRIMAUD Bernadette	LIMOGES
GUIRAUT Eric	LYON
HENNEQUIN Gilles	LILLE
HENRY Hélène	RENNES
HIMMI Abdallah	CAEN
HUGUENET Sophie	TOULOUSE
IANUZZI Brigitte	CRETEIL
JELLAB Laurence	CRETEIL
LABRUYERE Véronique	LYON
LAFOURCADE Valérie	POITIERS
LASSAY Véronique	CAEN
LEONARDUZZI Michel	AIX-MARSEILLE
LIVOLSI Caroline	NICE
MARSAN Anthony	ORLEANS-TOURS
MARTIN Frédérique	BESANCON
MARTIN Laurence	NANCY-METZ
MARTIN Laurent	POITIERS
MASSOT Nathalie	CLERMONT-FERRAND
MERLE Georges	LYON
METIER Muriel	CRETEIL
METTAVANT Francine	NANCY-METZ
MORANDI Estelle	DIJON
MRABOU Abdellatif	REIMS

NORMAND Laurence	TOULOUSE
OCTOBON Christelle	CRETEIL
PANNIER Isabelle	LILLE
PASCALON Françoise	BESANCON
PAYSANT-BESTILLE Virginie	CAEN
PELLERIN Fabrice	AIX-MARSEILLE
POIFOL Olivier	DIJON
POTIRON Serge	NANTES
QUERIO Lionel	PARIS
REGNAULT Claude (F)	NICE
REUILLON Jean-Louis	PARIS
RICHARD Pierre	NICE
ROCHE Jean-Christophe	MONTPELLIER
ROHAN Eric	DIJON
ROS-VALY Jeanne	LYON
RUBAUD Sébastien	CRETEIL
SANZ RAMOS Lucas	CRETEIL
SCHRICKE Nathalie	TOULOUSE
SEDDIKI Nassera (F)	MONTPELLIER
SEUVE Mireille	BORDEAUX
SIBLOT Nicolas	BORDEAUX
SIMON YANN Karine	BORDEAUX
SOUHAIB Abdelilah	LIMOGES
SUEUR Hugues-Antoine	AMIENS
TAGLIONI Sandrine	RENNES
TEMPIER Jean-Marc	TOULOUSE
THIAUDIERE Corinne	ORLEANS-TOURS
TORREZ Magali	MONTPELLIER
VANDROUX Christelle	AMIENS
VAUX Céline	ORLEANS-TOURS
VERDIER Odile	CLERMONT-FERRAND
VILLA Marie-Claude	MONTPELLIER
VILLARD Simon	POITIERS
ZALCZER Marc	MONTPELLIER

2 - STATISTIQUES DU CA PLP COMMERCE ET VENTE EXTERNE ET DU CAFEP

	CA/PLP (Public)					CA/PLP (Privé)				
	2011	2012	2013	2014-E*	2014-N**	2011	2012	2013	2014-E*	2014-N**
Nombre de postes mis au concours	178	150	150	110	115	20	25	20	10	10
Nombre de candidats inscrits	1224	1457	1578	2755	2481	249	382	325	500	467
Nombre de candidats présents (aux deux épreuves)	551	563	762	1063	924	119	157	167	179	189
Nombre de candidats admissibles	297	319	328	195	253	50	56	45	11	22
Moyenne du dernier admissible (sur 20)	6,50	8,10	7,5	9,25	9,50	7,75	11,10	9,00	11,75	11,25
Moyenne des candidats admissibles (sur 20)	8,68	9,44	9,79	10,87	11,23	9,66	11,94	10,70	12,39	11,98
Nombre de candidats présents à l'admission	226	280	258	107	171	45	43	38	8	15
Nombre de candidats admis	159	150	150	92	115	20	25	20	7	10
Moyenne du premier admis (sur 20)	14,63	15,5	15,25	16,63	16,75	14,88	16,25	14,75	13,25	15,42
Moyenne du dernier admis (sur 20)	8,50	9,13	9	8,50	9,67	11,25	11,63	11,75	10,50	9,75
Moyenne des candidats admis (sur 20)	12,68	11,32	13,01	11,50	12,30	12,70	13,32	15,01	12,43	12,40

* E = session 2014 dite « exceptionnelle »

** N = session 2014 dite « normale »

3 – OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR LA SESSION 2014 NORMALE

La session 2014 dite « normale » du concours externe du CAPLP économie-gestion, option « Commerce et vente » correspond au premier millésime d'un concours de recrutement de professeurs de lycée professionnel dont les maquettes rénovées tiennent compte des nouvelles modalités de formation offertes aux candidats, notamment la préparation au concours dans le cadre des Écoles supérieures du professorat et de l'éducation (Éspé). Cette rénovation s'est traduite, pour l'essentiel, par l'évaluation de compétences didactiques et pédagogiques renforcées, aussi bien dans les épreuves écrites que dans les épreuves orales.

Comme nous l'avions pressenti, l'augmentation du nombre de candidats observée lors de la session 2014 dite « exceptionnelle » ne s'est pas confirmée lors de la session 2014 dite « normale ». Néanmoins, avec 2 481 inscrits pour le concours public et 467 pour le concours privé, l'effectif global de candidats reste tout à fait confortable puisque le ratio inscrits/postes s'établit à plus de 21 candidats pour 1 poste mis au concours pour le public et à près de 47 pour le concours privé. Et même si le taux de présence aux épreuves reste préoccupant, puisque seulement un peu plus du tiers des candidats inscrits se présentent effectivement aux épreuves écrites (exactement 37% et 40%), il témoigne de l'existence d'un véritable vivier de candidats intéressés par le métier d'enseignant de lycée professionnel dans cette spécialité du concours.

Cet intérêt pour tout ce qui a trait au commerce et à la vente est démontré par les résultats obtenus par les candidats à cette session rénovée du concours. En effet, alors que la proportion de candidats ayant préparé le concours dans une Éspé atteint à peine 40% des candidats présents, ce qui pouvait faire craindre une connaissance insuffisante des éléments didactiques et pédagogiques inclus dans les épreuves, les candidats ont globalement mieux réussi les épreuves que l'an dernier, l'ensemble des indicateurs de performance étant en augmentation pour cette nouvelle session, ce qui est très encourageant.

Le jury n'a donc éprouvé aucune difficulté à déclarer admissibles 253 candidats pour le concours public, avec une moyenne générale aux écrits jamais atteinte de 11,23/20 et 22 candidats au concours privé, avec une moyenne de presque 12/20. Il est d'ailleurs regrettable que le taux de défection entre les écrits et les oraux soit toujours aussi élevé (environ 1/3 des candidats admissibles ne se présentent pas aux épreuves orales), car le jury aurait apprécié d'entendre certains candidats dont les prestations écrites pouvaient laisser augurer d'excellents résultats à l'oral.

Cela étant, le jury reste très satisfait de l'ensemble des prestations orales, notamment de la part des candidats ayant préparé le concours dans une Éspé dont les scores ont été, de façon tout à fait logique, supérieurs à ceux des autres candidats. Le jury a été également impressionné par la qualité des prestations des candidats inscrits au concours au titre de l'expérience professionnelle et que l'on souhaiterait voir plus nombreux à tenter leur chance. Au final, le jury a éprouvé un réel plaisir à pourvoir l'ensemble des postes et même à établir une liste complémentaire de 8 noms pour le concours public et d'un nom pour le privé, renouant ainsi avec une tradition qui s'était perdue au fil du temps. Autre motif de satisfaction, les performances des deux concours tendent à se rapprocher (barre d'admission à 9,67 pour le premier et 9,75 pour le second), contrairement à ce qui avait été observé lors des dernières sessions.

En conclusion, une première session du concours rénové tout à fait encourageante et un niveau de compétences tout à fait satisfaisant, particulièrement chez les candidats ayant préparé sérieusement le concours. Le jury espère qu'ils seront de plus en plus nombreux à profiter des opportunités offertes par la création des Écoles supérieures du professorat et de l'éducation, tant il est vrai que l'enseignement est avant tout un métier qui s'apprend, à la fois au plan théorique et pratique, afin d'être en capacité de donner aux élèves toutes les chances de réussir leur vie professionnelle.

Jean-Claude BILLIET
Inspecteur général de l'éducation nationale

4 - RÉSULTATS PAR ÉPREUVE

ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

ÉPREUVE DE SYNTHÈSE

I Résultats de l'épreuve

Nombre de copies corrigées : 1069 copies

Notes	N<5	5≤N<8	8≤N<10	10≤N<12	12≤N<15	N ≥ 15
% 2014	21,37%	29,32%	19,28%	13,51%	13%	3,55%
% 2013	29,31%	34,83%	17,13%	15,06%	10,80%	2,18%

% de candidats ayant une note ≥ 10 pour 2014	53,43%
% de candidats ayant une note ≥ 10 pour 2013	28,51%

Note minimum	0
Note maximum	17

Moyenne 2014	7,87
Moyenne 2013	7,22

Commentaires :

La session 2014 fait apparaître une moyenne supérieure de 0,6 point par rapport à la session 2013. La répartition des notes d'une année à l'autre a également très largement évolué. En 2013, les notes étaient fortement concentrées en dessous de 8 (+ de 64%) alors qu'en 2014 seuls 50% des candidats obtiennent une note inférieure à 8.

II Observations des membres du jury

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 pour la session 2014 était commun à l'option Transport-Logistique et à l'option Commerce Vente.

La synthèse est un exercice qui doit respecter un certain formalisme. Les candidats sont jugés à la fois sur leur capacité à problématiser et structurer leur propos, mais aussi à sélectionner l'information pertinente tout en la mettant en perspective dans le cadre d'un plan réfléchi.

Le nouveau format de la synthèse introduit de plus une dimension à la fois didactique et pédagogique. Cette nouvelle dimension devait être prise en compte par le candidat et se retrouver dans l'exploitation

faite des documents. En revanche elle ne devait pas donner lieu à la présentation d'une séquence de cours.

La synthèse portait sur le thème : « Croissance économique, développement durable et performance de l'entreprise ». Pour cette synthèse, il était demandé de présenter les notions clés à aborder en économie-droit en baccalauréat professionnel. Et il était fourni parmi les documents un extrait du programme d'économie-droit de baccalauréat professionnel (annexe 14).

Il s'agissait donc bien d'un exercice de synthèse en tant que tel où la préoccupation didactique et pédagogique devait apparaître aussi bien sur le fond que sur la forme :

- sur le fond, le document donné en annexe 14 permettait de situer le sujet dans le cadre du programme d'économie-droit de baccalauréat professionnel, et de déterminer la façon dont les principaux concepts pouvaient être abordés ;
-
- sur la forme, une attention particulière devait être apportée à la clarté des définitions, à la progressivité des concepts abordés, à leur enchaînement, et enfin à l'orthographe et à la synthèse. Il s'agit là d'éléments incontestables de la « professionnalisation » attendue de la part de futurs enseignants.

1°/ Observations générales

A/ Sur la forme

Certaines copies sont peu lisibles : il faut faire un effort dans la graphie pour faciliter le travail des correcteurs. Les élèves devront pouvoir lire les remarques de leurs futurs professeurs...

On relève dans de nombreuses copies beaucoup trop de fautes d'orthographe, ce qui est inquiétant pour des candidats qui se destinent à l'enseignement. Cette remarque est aussi valable pour la syntaxe qui laisse trop souvent à désirer.

Néanmoins, on relève aussi dans de nombreuses copies un effort de présentation qui est alors souvent le pendant de propos clairs et structurés. Les jurys regrettent néanmoins que la structure des développements ne soit pas toujours bien apparente. Il ne faut pas hésiter à faire apparaître formellement titres et sous titres.

Le nombre de mots est mal respecté, les développements sont souvent trop courts. Il est difficile d'estimer de façon certaine le nombre de mots de la synthèse. Les correcteurs apprécieraient qu'un décompte tous les 100 mots apparaisse dans cette partie.

Par ailleurs, même si la pénalité de 2 points est peu handicapante pour la minorité de candidats qui dépasse largement les 1200 mots, il convient d'éviter d'en abuser.

B/ Sur le fond

La très grande majorité des candidats a traité à la fois la note de synthèse et une série de questions.

La qualité reste cependant très inégale tant dans la structure que dans la maîtrise des connaissances.

2°/ Observations dossier par dossier

A/ Synthèse

La qualité de la synthèse est très inégale. Certains candidats, probablement bien préparés en maîtrisent la méthodologie, d'autres en sont très éloignés.

Point positif

Les synthèses présentées sont construites (introduction, plan et conclusion) et le développement est généralement cohérent.

Points à améliorer

- La maîtrise de la méthodologie de la synthèse (par l'entraînement)
- L'exploitation des éléments essentiels des documents
- La réalisation d'un plan adapté au sujet
- La cohérence dans la juxtaposition des résumés de documents
- La rédaction de la conclusion
- Le souci de précision et la prise de recul
- La maîtrise de la différence entre macro et microéconomie

Aspect pédagogique

Il a été malheureusement insuffisamment traité par les candidats alors qu'il constitue une compétence métier incontournable.

Point positif

La présence de l'aspect pédagogique en fin de chaque partie a été appréciée.

Points à améliorer

Sa présence a été pénalisante quand l'aspect pédagogique a été traité maladroitement et que la production ressemblait davantage à un résumé qu'à une synthèse.

Les plans en deux parties (scientifique et pédagogique) sont à éviter compte tenu de la faible importance quantitative des documents pédagogiques.

B/ Questions à caractère juridique ou économique

Un candidat sur quatre a traité les questions juridiques. Sur l'ensemble des copies, il en existe peu où les questions n'ont pas été traitées.

Points à améliorer

- Le développement qui est parfois exagéré ou qui s'éloigne du sujet
- Les lacunes y compris sur des notions de base
- Les hors sujet
- Les réponses superficielles ou mal rédigées
- L'interprétation des questions

3°/ Conseils aux candidats

Le jury recommande aux candidats :

Pour la synthèse :

- de penser à poser la problématique dans l'introduction et à annoncer le plan, ce qui rend le développement plus cohérent,
- de ne pas négliger la composante didactique et pédagogique de la synthèse,
- de faire apparaître les titres et les sous-titres du plan annoncé dans la copie pour une meilleure lisibilité et vision de la cohérence de l'ensemble,
- de soigner les transitions,
- de placer un repère discret tous les 100 mots.

Pour le questionnement :

- de maîtriser les connaissances juridiques ou économiques en fonction du choix de la série de questions,
- d'être attentif à l'actualité,
- de penser à la gestion du temps disponible,
- de relire pour corriger les fautes d'orthographe et de syntaxe.

ÉPREUVE DE SPÉCIALITÉ

Nombre de copies corrigées : 1113 (dont 5 copies blanches)

- Public : 83 %
- CAFEP : 17 %

Notes	N°5	5 □ N° 8	8 □ N° 10	10 □ N° 12	12 □ N° 15	N° 15	Totaux
Nombre	273	365	204	158	92	13	1108
% 2014	24,64	32,94	18,41	14,26	8,30	1,17	100
% 2013	23,23	39,25	20,43	10,75	5,7	0,65	100
% 2012	14,86	44,17	23,89	12,36	3,89	0,83	100
% 2011	25,37	41,39	19,14	9,94	3,71	0,45	100

Pourcentage de candidats ayant une note ≥ 10	24 %
---	------

Note la plus basse	0,5 / 20
Note la plus haute	18 / 20

MOYENNE GÉNÉRALE DE L'ÉPREUVE : 7,22 / 20

La moyenne est légèrement supérieure à celle de 2013 (+ 0,22 points).

On constate une augmentation significative du pourcentage des notes > 10 (+ 7 points) par rapport à 2013. Globalement, l'écart-type est plus important.

Observations des membres du jury

Le jury attend des candidats une maîtrise des concepts des champs de connaissance relatifs à l'épreuve (mercatique, management, gestion, domaine commercial) ainsi que des aptitudes à l'organisation et à la synthèse permettant la présentation de copies de qualité. Il est attendu des candidats que les connaissances théoriques et techniques soient mises en œuvre de façon contextualisée dans une démarche professionnelle justifiée.

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 :

- Rédaction d'une introduction et d'une conclusion
- Structure des dossiers respectée.
- Numérotation des questions.
- Présentation synthétique avec exploitation de tableaux et parfois de schémas.
- Copies souvent aérées, structurées

- Les axes d'amélioration

Malgré tout il reste encore trop de productions qui ne respectent pas les règles de présentation que l'on peut attendre d'un futur enseignant.

- L'introduction et la conclusion, nécessairement succinctes, ne doivent pas être réalisées au détriment des autres dossiers.
- Les techniques de base de structuration (titres, sauts de ligne, tableaux) doivent être utilisées plus systématiquement.
- Un bon équilibre doit être trouvé dans les réponses entre le rédactionnel et les présentations sous forme concentrée (schémas, tableaux, énumérations, ...) afin de mettre en valeur les idées clefs de l'analyse.
- La présentation doit également être soignée pour les parties chiffrées, car elle permet au correcteur de suivre la démarche du candidat.
- Des efforts sur la syntaxe, l'orthographe et l'écriture (graphie) sont attendus.
- Éviter les excès dans l'utilisation de l'espace (taille de l'écriture, sauts de pages entre les parties...). Il n'est pas indispensable que la copie fasse 40 pages !
- Respecter autant que possible l'ordre des dossiers et des questions (qui ont une suite logique) et ne pas supprimer la numérotation ni les titres des questions.
- Dans la mesure où les copies sont numérisées, il est souhaitable qu'elles soient rédigées à l'encre noire.

Ces précautions sont éminemment utiles dans la pratique quotidienne de l'enseignant.

B/ Sur le fond

- Les points positifs

Les copies des candidats bien préparés satisfont les attentes du jury tant en termes de maîtrise des connaissances que dans leur exploitation pour construire les réponses. Quelques copies sont vraiment d'excellente qualité.

Les candidats ont le plus souvent essayé de traiter le sujet en totalité.

Beaucoup de candidats semblent connaître les principaux outils méthodologiques, notamment ceux du diagnostic stratégique.

On note des efforts appréciables de certains candidats pour illustrer leurs propos en s'appuyant sur des connaissances en mercatique.

- Les axes d'amélioration

Cependant de nombreuses insuffisances sont relevées :

- Encore trop de candidats ne maîtrisent pas suffisamment les connaissances, ce qui conduit à des confusions.
- Les analyses sont souvent trop superficielles.
- Les réponses traduisent parfois un défaut de maîtrise du vocabulaire professionnel commercial.
- Les réponses ne sont pas toujours suffisamment reliées au contexte, et manquent par conséquent de pertinence ; à connaissances égales, deux candidats peuvent avoir des résultats différents en fonction de l'utilisation qu'ils font des documents fournis.
- Certaines copies manquent d'homogénéité ; obtenir une note satisfaisante implique de traiter tous les dossiers, d'où la nécessité d'une bonne gestion du temps.

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.

- Si la plupart des candidats ont bien réalisé un diagnostic de la situation, la matrice SWOT apparaît trop souvent en guise de diagnostic en lieu et place des opportunités et menaces présentées par le marché (confusion diagnostic interne / externe).
- La présentation du diagnostic est souvent incomplète et mal construite, et réalisée sous forme de dissertation.
- La notion de FCS (facteur clé de succès) n'est pas toujours assimilée, et parfois confondue avec les avantages concurrentiels.
- Le terme attendu « différenciation » (question 1.3) a été très peu trouvé (guère plus de 5 % des cas).

B/ Dossier 2

- Le cheminement intellectuel du candidat sur la partie chiffrée est en général assez visible (et il est évidemment souhaitable qu'il le soit !) : présentation sous forme de tableau ou par points identifiables.
- Certains candidats n'ont cependant pas traité (ou pas su mener à bien) ces exercices.
- Le calcul de la valeur prévisionnelle, notamment, est souvent faux (ou non-traité).
- Le jury regrette la méconnaissance des spécificités de la prospection par courrier électronique et des indicateurs de mesure qu'on peut lui associer.
- La notion d'argument commercial structuré est mal connue, on a souvent une simple liste de caractéristiques ou de qualités.
- La technique du CAP (caractéristique-avantage-preuve) est en général connue mais parfois mal exploitée : pas de lien évident entre la caractéristique et l'avantage. On rappelle que la présentation sous forme de tableau est ici éminemment souhaitable.

C / Dossier 3

Le dossier 3 a souvent été négligé pour deux raisons probables :

- manque de temps,
- mauvaise compréhension des attentes.

Le concept de SIM (système d'information mercatique) semble mal connu ou mal maîtrisé, ce qui conduit à une mauvaise identification de ses enjeux et limites.

La question 3.1 sur le code barres fait parfois l'objet d'une confusion avec la question 3.2 sur les enjeux et limites du SIM.

Peu de candidats ont pu proposer un cahier des charges logique et cohérent (question souvent non-traitée ou hors sujet).

Partie 2

Très peu de copies (moins de 5 %), ont proposé une approche didactique et pédagogique réellement construite.

Cette partie a été également souvent « sous » (insuffisamment) traitée, probablement en raison d'une mauvaise gestion du temps.

On trouve le plus souvent un catalogue de techniques de prospection, rarement en adéquation avec le cas de l'entreprise (le lien est de fait rarement réalisé de façon explicite).

Les techniques proposées sont en général peu teintées de numérique (essentiellement des techniques traditionnelles « à l'ancienne »).

On constate beaucoup de confusions communication commerciale / promotion / publicité / prospection, alors qu'il n'était explicitement question ici que de prospection.

La présentation structurée (donc logiquement ici en tableau), demandée dans la question, n'est pas toujours au rendez-vous (mais cependant proposée par un nombre important de candidats).

Le jury a eu la surprise de trouver des propositions de techniques de prospection assez « exotiques » (en particulier dans un contexte *B to B*) telles que les brocantes, festivals, et autres séances de *speed dating* !

Conseils aux candidats

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 doit s'inspirer des rapports des jurys pour cerner leurs attentes et répondre aux objectifs de l'épreuve.

Le jury attend que le candidat s'immerge dans le sujet et fasse preuve de professionnalisme. Pour cela, une période d'observation ou une expérience en entreprise pourrait être conseillée en vue de favoriser une réflexion transversale et pertinente.

Pendant l'épreuve :

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). 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.

Les démarches de traitement des questions et problèmes doivent être clairement présentées et justifiées.

Enfin, il convient de ne pas sous-estimer, voire de mésestimer, la seconde partie de l'épreuve de spécialité, qui est nécessairement valorisante pour les candidats capables de témoigner de compétences professionnelles en matière didactique et pédagogique. Il faut, en conséquence, réserver un temps suffisant au traitement de cette partie qui compte un nombre de points non négligeable par rapport au total de l'épreuve.

ÉPREUVES ORALES D'ADMISSION

ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Il s'agit de la première session de cette nouvelle épreuve d'admission en remplacement de l'épreuve de présentation d'une séquence de formation portant sur les programmes du lycée professionnel. La durée de préparation a diminué d'une heure (de trois heures à deux) et le coefficient de l'épreuve, auparavant de trois, est passé à deux.

A. RÉSULTATS

	N<5	5<=N<8	8<=N<10	10<=N<12	12<=N<15	N>=15
Nombre de candidats	22	31	25	11	61	36
%	11.83	16.67	13.44	5.91	32.8	19.35
	N<10			N>=10		
Nombre de candidats	78			108		
%	41.94			58.06		

Moyenne générale / 20	10.74
Note la plus élevée	20
Note la plus basse	0.5

- Nombre de candidats interrogés : 186

B. OBSERVATIONS DES MEMBRES DU JURY

1. Tendance générale

Le jury a observé trois profils de candidats:

- 1) Candidats ayant une bonne connaissance de l'épreuve et de l'enseignement en lycée professionnel. Parmi eux, certains proposent une réalisation pédagogique répondant bien au contexte et à la thématique du sujet.
- 2) Candidats ayant une connaissance limitée de l'enseignement en lycée professionnel mais qui se montrent à l'écoute, réactifs et capables d'améliorer leur proposition pédagogique lors de l'entretien avec le jury.
- 3) Candidats mal préparés, connaissant mal –voire pas du tout- le public et la pédagogie mise en œuvre en lycée professionnel et ne montrant pas de capacité ou de motivation pour s'améliorer.

2. Présentation de la séquence par le candidat

Appréciations sur le fond	<p><u>Les principaux éléments appréciés par le jury :</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Les meilleurs candidats ont présenté une réalisation pédagogique bien construite, originale, avec des activités diversifiées répondant très bien au sujet et accompagnée de documents de qualité (fiche pédagogique, fiche de déroulement de séance, documents élève, etc.)• La majorité des candidats ont une bonne connaissance des TICE. <p><u>Les principales difficultés rencontrées par les candidats :</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Beaucoup de candidats ont mal interprété les sujets et semblent penser que le jury attend obligatoirement la présentation d'une leçon. Ceci les conduit à un manque d'originalité en ne présentant pas d'autres activités pédagogiques, voire à un hors-sujet.• Les candidats ont souvent du mal à justifier leurs choix pédagogiques.• Lorsque leur réalisation pédagogique est médiocre ou inadaptée, certains candidats ne parviennent pas, lors de l'entretien, à s'en détacher et à faire d'autres propositions tenant compte des observations du jury.• Certains candidats ont été surpris de voir des sujets portant sur l'enseignement de l'économie-droit ou sur des sujets propres à la classe de seconde MRCU.• Le public et le contexte d'enseignement en lycée professionnel ainsi que les différents diplômes et les référentiels sont trop souvent méconnus.• Les candidats se présentent parfois devant le jury sans aucun document élève ou avec des documents ne témoignant d'aucune préoccupation didactique.• Le recours aux manuels limite souvent la réflexion pédagogique du candidat.• Les durées des activités pédagogiques sont parfois non précisées ou inadaptées.
Appréciations sur la forme	<p><u>Les principaux éléments appréciés par le jury :</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Les supports présentés par les candidats sont soignés et les présentations globalement bien structurées.• La maîtrise de la communication orale. <p><u>Les principales difficultés rencontrées par les candidats :</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Certains candidats ont alourdi leur présentation par l'utilisation de tableaux pré-imprimés bridant ainsi leur créativité.• Il y a trop de lectures de documents pendant l'exposé alors que le jury n'a pas de supports pour suivre la présentation.• Lorsqu'il est mal utilisé, l'outil informatique n'apporte aucune amélioration, nuit à la fluidité de la présentation et empêche le candidat de regarder le jury.• L'exposé des candidats dure souvent moins de 30 minutes.• Lors de l'exposé, l'introduction à la présentation de la réalisation pédagogique est parfois trop longue.• Certains candidats ont été surpris de disposer de deux heures de préparation et non de trois.• L'orthographe laisse parfois à désirer.• Certains candidats demandent au jury des directives pour leur présentation.

3. Conseils aux candidats

- ✓ Le candidat doit connaître parfaitement les modalités et les attendus de l'épreuve.
- ✓ Il est fortement conseillé de lire les rapports de jury.
- ✓ Il est indispensable de prendre le temps de bien lire le sujet.
- ✓ Dans le cadre de la définition de l'épreuve, les candidats doivent se préparer à toute éventualité en ce qui concerne les sujets (thème portant sur l'économie-droit, sur la seconde MRCU, etc.)
- ✓ Le candidat doit s'assurer que sa réalisation pédagogique respecte le contexte d'enseignement et la thématique du sujet.
- ✓ La réalisation pédagogique n'est pas obligatoirement constituée de la trame d'une leçon. Selon le sujet, le jury apprécie plus d'originalité avec d'autres activités pédagogiques à visée professionnalisante, ainsi que dans l'animation de la classe et la diversification des activités proposées aux élèves.
- ✓ Les possibilités d'utilisation des TICE disponibles dans les établissements doivent être explorées.
- ✓ Le jury apprécie que le candidat présente au début de son exposé sa stratégie pédagogique avant d'entrer dans le détail.
- ✓ L'utilisation de trames pédagogiques n'est pas à proscrire mais le candidat doit veiller à ce qu'elles ne brident pas sa créativité et ne nuisent pas à la spontanéité de son exposé.
- ✓ Le candidat ne doit pas se contenter de reprendre un chapitre ou des activités d'un manuel sans apporter de plus-value personnelle.
- ✓ Le candidat doit être en mesure de justifier ses choix pédagogiques et didactiques.
- ✓ 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, si nécessaire, 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, l'immersion en responsabilité dans un lycée professionnel est la meilleure solution.
- ✓ Les candidats doivent connaître les référentiels des différents diplômes et savoir les utiliser.
- ✓ Les objectifs de la séance devront être clairement présentés ainsi que son positionnement dans la progression annuelle.
- ✓ Le candidat doit veiller à la pertinence des durées accordées à chaque activité proposée aux élèves.
- ✓ L'orthographe doit être soignée.
- ✓ L'utilisation de l'outil informatique lors de l'exposé doit apporter une valeur ajoutée à la présentation de la réalisation pédagogique. Les candidats ne doivent pas oublier qu'il s'agit d'une épreuve de communication et d'échange avec le jury.

4. Conclusion

Les contextes d'enseignement et les thématiques proposés dans cette nouvelle épreuve de mise en situation professionnelle sont plus pointus que dans l'ancienne épreuve de présentation d'une séquence de formation portant sur les programmes du lycée professionnel de la session précédente. Ils nécessitent donc une analyse plus fine de la part du candidat.

Les candidats ont souvent rencontré des difficultés à proposer une réalisation pédagogique répondant correctement au sujet.

Pour réussir, les candidats doivent être très bien préparés et avoir une bonne compréhension de l'enseignement et de l'environnement en lycée professionnel.

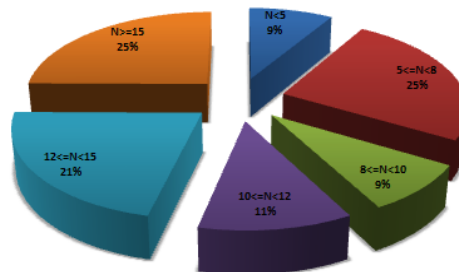
ÉPREUVE SUR DOSSIER

Nombre de candidats interrogés :

- **Public + CAFEP : 185 candidats**

Notes	N<5	5 ≤ N < 8	8 ≤ N < 10	10 ≤ N < 12	12 ≤ N < 15	N ≥ 15	Totaux
Nombre	16	46	16	21	40	46	185
%	9	25	9	11	21	25	100

Ventilation des notes



57% des candidats ont obtenus une note supérieure à 10/20.
34% des candidats ont une note inférieure à 8/20.

Pourcentage de candidats ayant une note ≥ 10	57%
---	------------

Note la plus basse / 20	01
Note la plus haute / 20	20

MOYENNE GÉNÉRALE DE L'ÉPREUVE : 10.74 / 20

I Observations des membres du jury

1°/ Observations générales

A/ Sur la forme

De bonnes, voire d'excellentes prestations, ont été observées car elles sont structurées et organisées. Certains candidats consacrent trop de temps à leur présentation personnelle ou à celle de l'entreprise au détriment de la réponse à la problématique.

Certains candidats proposent des travaux non-aboutis. D'autres présentent des séquences complètes alors que le jury attend avant tout une didactisation justifiée et argumentée et non la présentation d'une séquence.

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

Les candidats doivent soigner leur présentation vestimentaire.

B/ Sur le fond

Les documents proposés dans les dossiers sont parfois difficilement utilisables ou ne sont pas de niveau baccalauréat professionnel. Certains dossiers ne présentent aucun document exploitable ou parfois des documents déjà didactisés. Les jurys attendent des documents professionnels exploitables diversifiés et en nombre suffisant.

Le jury constate fréquemment des lacunes dans les compétences et savoirs liés aux référentiels. Les durées de PFMP et les modalités de la certification sont inconnues de nombreux candidats ou de manière très approximative.

Le jury constate fréquemment des lacunes dans le domaine juridique lié à la situation proposée (droit d'auteur, loi informatique et libertés...).

Les candidats ayant suivi une formation au sein des Éspé font montre d'une bonne préparation et réalisent des travaux de bonne, voire d'excellente qualité compte tenu du temps imparti (redécoupage, simplification, didactisation, organisation des documents).

2°/ Observations par partie

o Partie Exposé

Certains candidats font de la relecture de dossier et ont des difficultés à se détacher de celui-ci.

Le candidat doit structurer son exposé sans toutefois céder à la facilité d'utiliser une organisation rigide et prédéfinie.

Les candidats préparent parfois des supports qui ne sont ensuite pas présentés lors de l'exposé.

o Partie Entretien

Certains candidats refusent toute remise en question ; d'autres au contraire ne défendent pas leurs choix pédagogiques et interprètent les questions du jury comme une remise en cause systématique.

II Conseils aux candidats

Le jury invite les candidats à :

- intégrer les TICE dans leurs propositions d'organisation des enseignements,
- se rapprocher autant que possible d'une entreprise ou d'effectuer des recherches afin de pouvoir proposer des documents professionnels exploitables en nombre suffisant,
- améliorer leur connaissance des référentiels des différentes formations proposées en lycée professionnel, du fonctionnement d'un EPLE et des différents intervenants de la communauté éducative.

Le jury recommande également aux candidats de réaliser un stage d'observation en lycée professionnel ou en CFA.

5 - ANNEXES : SUJETS DE LA SESSION 2014 NORMALE

SUJETS DES ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

- 1 - Épreuve de synthèse
- 2 - Épreuve de spécialité

EXEMPLES DE SUJETS DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

CA- PLP EXTERNE ET CAFEP Économie-Gestion Option Commerce-Vente Session 2014

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 N°8

Vous enseignez en classe de première baccalauréat professionnel Commerce au sein d'un lycée professionnel situé dans une petite agglomération. Vous avez en charge le pôle « Vendre ».

Dans le cadre de la compétence C.3.1.1 « Exploiter l'offre commerciale », vous souhaitez exploiter la PFMP (période de Formation en Milieu Professionnel) pour traiter le thème de la concurrence.

Proposez une réalisation pédagogique. Exposez et justifiez votre démarche.

EXTRAIT DU RÉFÉRENTIEL DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE
COMPÉTENCE C3 - VENDRE

Savoir-faire « Être capable de »	Conditions de réalisation « On donne »	Critères d'évaluation « On exige »	Savoirs associés
3.1. Préparer la vente	Dans le cadre : <ul style="list-style-type: none"> - d'une unité commerciale (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité) - du contexte professionnel d'un secteur donné - d'une situation de vente avec un client - de mises en situations réelles ou simulées 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dans le respect strict⁽¹⁾ : <ul style="list-style-type: none"> - de la réglementation en vigueur - des règles d'hygiène, de sécurité - des consignes de travail données 	
3.1.1. Exploiter l'offre commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et sélectionner les informations relatives aux produits • Situer la place d'un produit dans l'offre commerciale • Comparer l'offre du point de vente avec celle des concurrents dans la zone de chalandise 	Avec : <ul style="list-style-type: none"> - Les outils d'aide à la vente - Le matériel de démonstration si nécessaire À partir : <ul style="list-style-type: none"> - des informations relatives à la zone de chalandise - des profils des clients - des conditions générales de vente - des tarifs - des relevés de prix - de la documentation « produits » - des règles d'hygiène et de sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les informations nécessaires à l'argumentation commerciale sont repérées ➤ Les produits sont correctement situés dans la famille ou la gamme ➤ La connaissance de la concurrence permet une mise en valeur de l'offre de l'unité commerciale 	S.1.1.1. S.1.1.3. S.1.2.1 S.1.4. S.4.

S.1. MERCATIQUE

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)
1.1. La démarche mercatique <ul style="list-style-type: none"> • La concurrence de l'unité commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Distinguer concurrence directe et indirecte ➤ Caractériser la concurrence locale : produits, services associés, prix, distribution, communication commerciale

**CA-PLP EXTERNE ET CAFEP Économie-Gestion
Option Commerce-Vente
Session 2014**

**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 N°4

Vous avez la charge d'une classe de seconde MRCU (Vente et Commerce) en économie droit. Votre progression vous amènera à traiter « Les entreprises » après la première PFMP.
Vous vous situez une semaine avant le départ en stage. Proposez une réalisation pédagogique articulant cours et observation du terrain de stage.

Exposez et justifiez votre démarche.

Extraits du référentiel :

Partie 1 : LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE DE L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

Durée indicative : 25 heures (hors objets d'étude et hors période de formation en entreprise)

1 - 3 Les entreprises	Les différents types d'entreprises	La typologie des entreprises Les formes et statuts juridiques	L'activité, la structure et les fonctions d'une entreprise La prise de décision dans une entreprise Le positionnement d'un produit
	Coordination et prise de décision	Les structures d'entreprise La prise de décision	
	L'entreprise et son marché	Les produits et les services de l'entreprise La clientèle, les fournisseurs La concurrence Le couple marché – produit Les composantes de la politique commerciale : produit, prix, distribution, communication	

1 – 3 Les entreprises

Les différents types d'entreprises

L'analyse de la diversité des entreprises prend appui sur des indicateurs économiques (chiffre d'affaires, effectifs, parts de marché, etc.) afin de caractériser la structure du système productif national. Des distinctions sont faites entre entreprises publiques et privées, industrielles, commerciales, financières, agricoles, artisanale, activité libérale.

Sont abordées ensuite les formes juridiques sur le critère de la propriété unique ou multiple du capital. Il n'est pas nécessaire de présenter les divers statuts des sociétés commerciales, mais l'identification des caractéristiques juridiques d'une entreprise précise peut être un objet d'étude.

Coordination et prise de décision

À partir d'exemples, on étudie les modalités d'organisation interne des entreprises en présentant leur logique (par fonction, par service, par produit, etc.). La structure des entreprises est abordée à partir d'exemples concrets et de la schématisation de leur organisation interne. Il convient de privilégier l'observation en évitant tout développement concernant les formalismes utilisés pour schématiser les structures d'entreprises.

La coordination permet d'aborder la question de la cohérence de la structure interne par rapport aux objectifs de l'entreprise et à la prise de décision. Les modes de coordinations ne sont pas étudiés en tant que tel.

La prise de décision est analysée en faisant apparaître, selon le cas, les lignes hiérarchiques, les lignes de conseil, les liaisons transversales et en insistant sur l'observation du processus qui conduit à la décision et son adaptation à la situation. Cette analyse prend appui sur des exemples simples de prise de décision.

L'entreprise et son marché

Il convient d'identifier les produits et/ou services commercialisés par l'entreprise à partir de son activité principale. On montre que la production et la commercialisation de biens ou de services s'accompagne de plus en plus fréquemment de l'offre de services liés.

La situation de l'entreprise est étudiée par rapport à ses partenaires (clients et fournisseurs), à son marché et à la concurrence, à partir d'exemples concrets et en évitant toute approche théorique.

Il s'agit de l'observation du couple marché-produit et de la politique commerciale mise en œuvre : produit, prix, distribution, communication, en se limitant à quelques exemples caractéristiques d'une politique commerciale d'entreprise et en évitant tout développement théorique. L'observation et l'analyse d'une entreprise réelle doit permettre le réinvestissement de ces notions et une mise en perspective.