Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTERE DE L'ALIMENTATION DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE

Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche
Service de l'enseignement technique
Sous-Direction des Politiques de Formation et d'Education
Bureau des Diplômes de l'Enseignement Technique
1 ter avenue de Lowendal
75700 PARIS 07 SP
Suivi par : Emmanuel HEMERY
Tél : 01.49.55.52 24
fax : 01.49.55.40.06

NOTE DE SERVICE

DGER/SDPOFE/N2010-2128

Date: 27 septembre 2010

Date de mise en application : à partir de la rentrée scolaire 2010 pour la session d'examen 2012

Annule et remplace
DGER/POFEGTP/N2004-2045 du 13 mai 2004
DGER/POFEGTP/N2003-2013 du 25 février 2003

Nombre d'annexes : 2

Le Ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche

à

Mesdames et Messieurs les Directeurs régionaux de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt

Objet : Baccalauréat professionnel spécialité « Technicien Conseil Vente de Produits de Jardin » : instructions relatives aux épreuves validant les capacités professionnelles et au déroulement des stages en milieu professionnel

Bases juridiques :
Arrêté du 23 juillet 2010 portant création de la spécialité « technicien conseil vente de produits de jardin » du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance
CIRCULAIRE DGER/POFEGTP/N95/N°2005 du 28 août 1995
CIRCULAIRE DGER/SDPOFE/C2007-2016 du 20 septembre 2007

Résumé : Instructions relatives à la mise en œuvre des épreuves professionnelles pour la délivrance du baccalauréat professionnel spécialité « Technicien conseil vente de produits de jardin »

Mots-clés : Evaluation, Baccalauréat professionnel, Technicien conseil vente, produits de jardin

Destinataires	
Pour exécution : - Administration centrale - Inspection de l'enseignement agricole - Directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt - Directions de l'agriculture et de la forêt des DOM - Hauts-commissariats de la République des COM - Etablissements publics nationaux et locaux d'enseignement agricole - Unions nationales fédératives d'établissements privés	**Pour information :** - Organisations syndicales de l'enseignement agricole - Fédérations d'associations de parents d'élèves de l'enseignement agricole - Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux

Cette note de service a pour objet de préciser les épreuves E5, E6 et E7 qui valident les capacités professionnelles C5 à C12 du référentiel de certification de la spécialité "Technicien conseil vente de produits de jardin" du baccalauréat professionnel.

Les dispositions de la présente note de service sont applicables à partir de la rentrée scolaire 2010 pour la session d'examen 2012. Les dispositions de la note de service DGER/POFEGTP/N2004-2045 Date: 13 mai 2004 sont abrogés à l'issue de la session d'examen 2011.

Les notes attribuées aux contrôles en cours de formation sont en point entier.

Epreuve E5 : Choix techniques

L'épreuve E5 valide la capacité C5 du référentiel de certification :

C5 : Conseiller le client sur les produits de jardin

C'est une épreuve ponctuelle terminale écrite d'une durée de 2h30. Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF.
Elle est affectée du coefficient 2.
La correction est effectuée par un enseignant de sciences et techniques horticoles et un enseignant de sciences économiques sociales et de gestion-gestion commerciale. L' évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale critériée jointe aux indications de correction du sujet.

L'épreuve repose sur une ou des situations à caractère professionnel présentées sous forme de documents en nombre limité.
Le sujet comporte des questions mobilisant des références scientifiques, techniques et mercatiques. Il permet de vérifier l'aptitude du candidat à formuler une argumentation pertinente en s'appuyant sur la connaissance des produits et des concepts mercatiques.

Epreuve E6 : Expérience en milieu professionnel

L'épreuve E6 valide les capacités C6, C7 et C8 du référentiel de certification :

C 6 : Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel

C 7 : Communiquer en situation professionnelle

C 8 : Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

Elle prend la forme d'une épreuve ponctuelle terminale orale sur la base d'un support écrit identique pour les candidats en CCF ou hors CCF.

Elle est affectée du coefficient 3.

Elle a pour support des situations professionnelles vécues par le candidat, lors des séquences en milieu professionnel de la spécialité du diplôme. Une situation professionnelle n'est vécue que si l'apprenant en est acteur.

L'évaluation s'appuie obligatoirement sur un dossier écrit élaboré par le candidat. Tout candidat ne le présentant pas ne pourra pas prétendre à sa soutenance et par conséquent à passer l'épreuve E6. Le candidat choisit les situations professionnelles en cohérence avec le référentiel professionnel, afin de démontrer qu'il a atteint les capacités C6, C7 et C8 du référentiel de certification.

Le dossier écrit présente une entreprise qui a accueilli le candidat sur une période minimale de 8 semaines pour les scolaires et trois situations professionnelles à dominante commerciale vécues dont au moins une au cours de ce même stage ou lors d'autres séquences en milieu professionnel. Il est rédigé par le candidat et comporte 15 à 20 pages maximum, annexes comprises. Il doit lui permettre de présenter et d'analyser des situations vécues en les situant dans le contexte socio professionnel de l'entreprise. Le candidat choisit des lieux de stage en cohérence avec les emplois visés par le diplôme et des situations professionnelles significatives définies dans le référentiel professionnel.

La soutenance orale se déroule en deux temps :

- un exposé, d'une durée de 10 minutes maximum, qui porte sur l'analyse d'une situation professionnelle vécue choisie par le candidat parmi celles présentées dans le dossier en la situant dans le contexte de l'entreprise et de son environnement. Au cours de cet exposé, le candidat précise les compétences que l'activé lui a permis de développer ou d'acquérir.

- un entretien avec les examinateurs d'une durée maximale de 20 minutes pouvant porter sur l'exposé et l'ensemble du dossier.

L'évaluation :

Les examinateurs sont :
- un enseignant de sciences économiques et sociales et de gestion- gestion commerciale,
- un enseignant de sciences et techniques horticoles,
- un professionnel du secteur. (L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve)

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille critériée nationale jointe permettant d'attester l'atteinte des capacités.

Les examinateurs prennent connaissance du dossier écrit avant l'épreuve.
Toutes les capacités intermédiaires doivent être évaluées. Elles peuvent l'être à l'écrit et/ou à l'oral.
Toutes les capacités intermédiaires doivent être évaluées. Elles peuvent l'être à l'écrit et/ou à l'oral.

Avant l'oral les examinateurs apprécient l'atteinte des capacités intermédiaires évaluables à la lecture du dossier.

Epreuve E7 : Pratiques Professionnelles

L'épreuve E7 valide les capacités C9 à C12 du référentiel de certification :

C 9 : Mettre en oeuvre des techniques de vente de produits de jardin
- C9.1 Conduire une vente
- C9.2 Renseigner un client dans une langue étrangère
- C9.3 Réaliser le suivi de la clientèle
- C9.4 Contribuer à l'animation du point de vente

C 10 : Gérer le rayon de produits de jardin dans le respect de la réglementation et de la sécurité

C10.1 Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché
- C10.2 Réaliser le suivi et l'entretien du rayon
- C10.3 Gérer les approvisionnements
- C10.4 Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon

C11 : Mettre en oeuvre des pratiques professionnelles liées aux produits de jardin vendus dans une perspective de durabilité

- C11.1 Reconnaître les produits proposés à la vente

C11.2 Présenter les spécificités des végétaux vendus, des matériels et des produits associés
C11.3 Prendre en charge les opérations d'entretien et de conservation des produits sur le lieu de vente
C11.4 S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels

- C11.5 Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité

C11.6 Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes

C 12 : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

L'épreuve E7 est affectée du coefficient 5.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, l'épreuve comporte 5 CCF et s'appuie sur les connaissances, les savoirs et le savoir-faire développés dans les modules MP5, MP6, MP7 et MAP.

CCF	Capacité(s) du référentiel de certification	Coefficient	Forme
CCF 1	C 9	1	Pratique ou oral
CCF 2	C 10	1,5	Pratique ou écrit
CCF 3	C11.2 à C11.6	1	Pratique et oral
CCF 4	C 11.1	1	Oral de reconnaissance
CCF 5	C 12	0,5	À l'initiative de l'équipe enseignante
Total	**C9 à C12**	**5**	

Le CCF1 valide la capacité C9, il prend la forme d'un oral ou d'une pratique (jeu de rôle) associant les techniques commerciales et la technologie du produit, ce CCF est affecté d'un coefficient 1. L'évaluation est assurée par les enseignants de sciences économiques et sociales et de gestion-gestion commerciale les enseignants de sciences et techniques horticoles peuvent y être associés.

Le CCF 2 valide la capacité C10, il prend la forme d'un écrit ou d'une pratique, il est affecté d'un coefficient de 1,5. L'évaluation est assurée par les enseignants de sciences économiques et sociales et de gestion- gestion commerciale et de sciences et techniques horticoles.

Les CCF 3 et CCF 4 valident la capacité C11 :
Le CCF3 prend la forme d'une épreuve pratique et orale de mise en situation autour des produits et de leur valorisation dans un espace de vente, il est affecté d'un coefficient 1. L'évaluation est assurée par les enseignants de sciences et techniques des équipements et sciences et techniques horticoles.

Le CCF 4 prend la forme d'un oral de reconnaissance des produits, il est affecté d'un coefficient 1. L'évaluation est assurée par les enseignants de sciences et techniques horticoles les enseignants de sciences et techniques des équipements peuvent y être associés..

Le CCF 5 valide la capacité C12, il est affecté d'un coefficient de 0,5. La modalité de l'épreuve est définie par l'équipe pédagogique en référence au projet pédagogique du MAP habilité par le SRFD.

Pour les candidats hors CCF, l'épreuve E7 prend la forme d'une épreuve ponctuelle terminale pratique et orale ayant pour support une mise en situation qui associe les techniques commerciales et la technologie des produits de jardin.
Elle a une durée de 1h30 .

Le centre d'examen doit proposer des installations permettant la mise en situation du candidat, elle se déroule idéalement au sein d'un atelier technologique proposant une surface de vente adaptée aux produits de jardin.

Les CCF qui permettent de vérifier les capacités C9, C10, C11 et C12, proposés aux apprentis et aux stagiaires de la formation continue, peuvent présenter des formes et des modalités différentes à l'initiative des formateurs, sous réserve des dispositions prévues dans le cadre de l'habilitation et de l'agrément du plan d'évaluation.

L'épreuve ponctuelle E7 se déroule en 3 temps

1°) Le candidat est mis en situation de réaliser tout ou partie des phases d'une vente-conseil. L'un des examinateurs peut jouer le rôle du client. Ce premier temps associe les techniques commerciales et la technologie du produit. Au cours de cette interrogation, le candidat présente les caractéristiques, la description et l'entretien des produits vivants et/ou inertes. Il présente également les produits associés.

2°) Le candidat doit être mis en situation de gestion d'un rayon, il peut ainsi être conduit à réaliser des opérations d'implantation, d'entretien de rayons et de végétaux. Ce deuxième temps associe les techniques commerciales et les sciences et techniques horticoles.

Au cours de ces mises en situation, le candidat devra démontrer son aptitude à mettre en œuvre des techniques de vente et de gestion adaptées aux produits de jardin. Au travers des questionnements les examinateurs devront également évaluer l'aptitude du candidat à s'adapter à des situations professionnelles particulières.

3°) Le candidat doit identifier 40 végétaux par écrit à partir de végétaux vivants.

Les examinateurs sont :
- un enseignant de sciences et techniques horticoles,
- un enseignant de sciences économiques et sociales et de gestion- gestion commerciale,
- un professionnel du secteur. (L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve)

Le sous-directeur des Politiques
de formation et d'éducation

Philippe VINCENT

Annexe 1 :

Baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente en Produit de Jardin
Epreuve E6 : EXPERIENCE EN MILIEU PROFESSIONNEL

SESSION :

NOM: **PRENOM :**

Toutes les capacités intermédiaires doivent être évaluées. Elles peuvent l'être à l'écrit et/ou à l'oral.

Capacité	Capacités intermédiaires	Critères	Ecrit				Oral				Barème
			--	-	+	+ +	--	-	+	+ +	
C6 Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	C 62 Caractériser l'entreprise	• Repérage des caractéristiques principales • Identification des points forts et points faibles de l'entreprise									1
	C 61 Caractériser le secteur professionnel C 63 Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales	• Référence aux données géographiques, socio-économiques… • Pertinence du choix des informations transmises									2
	C 64 Prendre en compte la stratégie de l'entreprise	• Repérage des critères de décision • Cohérence de l'analyse									2
	C 65 Se situer dans un cadre social et réglementaire	• Mise en relation des activités réalisées avec l'organisation et des fonctions (règles ?) de l'entreprise									1
C7 Communiquer en situation professionnelle	C 71 S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires	• Identification des sources d'informations • Pertinence et actualité des informations présentées									2
	C 72 Communiquer au sein d'une équipe C 73 Communiquer avec ses partenaires C 74 Rendre compte de son activité	• Repérage des différents interlocuteurs • Identification, des modes de communication dans l'entreprise • Maîtrise du langage professionnel (mobilisation de références pertinentes…) • Qualité de l'échange et cohérence de l'argumentation									2
C8 organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise	C 82 Planifier son travail et celui de l'équipe C 83 Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits	• Programmation dans le temps des objectifs, des moyens, des tâches • Respect des consignes • Identification et prise en compte des contraintes liées aux produits									5
	C 81 Utiliser des outils de gestion commerciale C 84 Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux	• Prise en compte, interprétation des indicateurs et/ou des critères commerciaux • Analyse des résultats obtenus									5
			Total								/20

Appréciation générale (obligatoire) :

Fait le :
Signatures :

Annexe 2 :

GRILLE D'EVALUATION DE L'EPREUVE PONCTUELLE E7
« PRATIQUES PROFESSIONNELLES »

Question :

(Candidats hors CCF)

Capacités	Critères	Observations	Note
Première partie			
C 9	Mettre en œuvre les différentes phases d'une vente - prise de contact / accueil - définition des besoins - présentation des produits - argumentation - réponse aux objections - conclusion de la vente - vente additionnelle - prise de congé		/20
Deuxième partie			
C 10 C 12	- conduire une opération de gestion du rayon dans le respect de la réglementation, de l'hygiène et de la sécurité - s'adapter à des situations professionnelles particulières		/20
Troisième partie			
C11	Nombre et exactitude des espèces de végétaux identifiées		/20
		Total	/60
		Note	/20

Fait le :

Signatures :

La note finale à cette épreuve est exprimée en points entiers.