Ordre de service d'action

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION

Direction générale de l'enseignement et de la recherche **Service de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation** **Sous-direction de l'enseignement supérieur** **Bureau des formations de l'enseignement suppérieur** **78 rue de Varenne** **75349 PARIS 07 SP** **0149554955**	**Note de service** **DGER/SDES/2022-26** **07/01/2022**

Date de mise en application : 01/09/2022
Diffusion : Tout public

Cette instruction abroge :
DGER/SDES/2014-99 du 12/02/2014 : définition des épreuves et modalités évaluation du BTSA option technico-commercial
Cette instruction ne modifie aucune instruction.
Nombre d'annexes : 8

Objet : Définition des épreuves et des modalités d'évaluation du BTSA spécialité « Technico-Commercial »

Destinataires d'exécution
DRAAF/DAAF Etablissements publics nationaux et locaux d'enseignement agricole SRFD/SFD IEA Unions nationales fédératives d'établissements privés CGAAER

Résumé : cette note de service a pour objet de définir les épreuves et les modalités d'évaluation du BTSA spécialité « Technico-Commercial » en application de l'arrêté du 17 février 2021 (JO du 12 mars 2021) portant création et fixant les conditions de délivrance du brevet technicien supérieur agricole spécialité « Technico-Commercial ».

Textes de référence : arrêté du 17 février 2021 portant création et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur agricole spécialité «technico-commercial».

Note de service relative à la définition des épreuves et des modalités d'évaluation du BTSA Technico-Commercial

Partie 1 : Dispositions communes à l'ensemble des BTSA

1.1 Conditions de délivrance du diplôme

L'examen du brevet de technicien supérieur agricole comporte huit épreuves obligatoires qui permettent de vérifier l'atteinte des capacités du référentiel de compétences. Parmi ces épreuves, trois concernent les capacités du tronc commun à l'ensemble des BTSA et cinq les capacités professionnelles propres à la spécialité.

L'organisation des épreuves prend en compte les différentes modalités de mise en œuvre de la certification. L'examen est organisé selon diverses possibilités :

- Par combinaisons entre des évaluations ponctuelles terminales (EPT) et des évaluations certificatives en cours de formation (ECCF) pour les candidats inscrits dans un établissement habilité à la mise en œuvre du contrôle en cours de formation (CCF).
- En évaluations ponctuelles terminales pour les candidats hors CCF.
- Par des évaluations certificatives en cours de formation (ECCF) pour les candidats inscrits dans un établissement habilité à mettre en œuvre du contrôle en cours de formation (CCF) dans le cadre d'une organisation semestrialisée telle que définie à l'article D811-139-5 du code rural et de la pêche maritime.

Le diplôme est délivré aux candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à dix sur vingt à l'ensemble des épreuves. Une moyenne inférieure à dix sur vingt à l'ensemble des épreuves professionnelles (E4 à E8), ou une note inférieure à six sur vingt à l'une des épreuves professionnelles, est éliminatoire.

Si la moyenne générale est comprise entre neuf et dix sur vingt et si le candidat a une moyenne supérieure à dix pour l'ensemble des épreuves professionnelles et ne présente aucune note inférieure à six pour chacune des épreuves E4 à E8, le jury peut décider, au vu des éléments d'appréciation à sa disposition, soit d'attribuer des points supplémentaires et de déclarer le candidat admis, soit de l'ajourner.

Le diplôme peut aussi être obtenue par la validation des acquis d'expérience.

1.2 Principes de mise en œuvre de l'évaluation

Quelles que soient les conditions de mise en œuvre des évaluations (ponctuelles terminales ou en cours de formation dans un cadre « classique » ou semestrialisé), celles-ci reposent sur l'évaluation des **capacités** telles que définies dans le référentiel de compétences et précisées par des **critères** sur lesquels les évaluateurs vont se baser pour mesurer le degré de maîtrise des différentes capacités par le candidat.

Capacités : L'organisation du référentiel de compétences détermine deux niveaux de capacités :

- Les capacités globales qui correspondent aux blocs de compétences
- Les capacités intermédiaires qui déclinent la capacité globale en autant de composantes et qui font l'objet de la mise en œuvre d'une évaluation certificative (ECCF ou EPT).

Chaque capacité intermédiaire est affectée d'un coefficient 1.

Critères : Les critères d'évaluation sont intégrés au référentiel d'évaluation et à ce titre sont réglementaires. La liste de ces critères est exhaustive. Ils correspondent à des qualités générales attendues, non directement observables ou mesurables.

Les critères devront être complétés dans les **grilles d'évaluation** des ECCF par des **indicateurs**, définis par l'équipe pédagogique. Des indicateurs sont également présents dans les grilles nationales pour les évaluations terminales.

Indicateurs : Les indicateurs sont des éléments observables ou mesurables adaptés au contexte spécifique à la situation d'évaluation.

Grille d'évaluation : La grille d'évaluation est un outil important de formalisation et de contractualisation tant avec les apprenants qu'avec le jury. Elle précise ce qui est attendu, rappelle les critères d'évaluation à prendre en compte. Elle fournit des renseignements sur les indicateurs mobilisés dans la situation d'évaluation proposée. Elle contribue à la fiabilité de l'évaluation.

Chaque capacité intermédiaire évaluée fait l'objet d'une grille d'évaluation critériée. Pour les ECCF, une trame de grille est donnée en annexe 6.

Les ECCF sont conduites dans le cadre de **situations d'évaluation** (SE) définies par les équipes à partir des capacités à évaluer, en s'appuyant sur les critères du référentiel d'évaluation.

Situation d'évaluation : Une situation d'évaluation est composée de deux types d'éléments :

- un contexte professionnel ou social,
- un questionnement (ou des consignes) articulé au contexte, qui précise ce qui est attendu du candidat.

Sciences et techniques professionnelles (STP) : Dans la suite du document, on entend par enseignants de STP et selon les options du diplôme, les enseignants de GP IAA/Génie alimentaire, STA/Productions végétales, STA/Productions animales, STA/Production horticole, Sciences et technologies des équipements (STE), STAE/Aménagement forestier, PS/Animalerie, Sciences et techniques vigne et vin.

Partie 2 – Indications de cadrage dans le cas du BTSA « technico-commercial »

2.1. Présentation des huit épreuves et des trois modalités possibles de certification

Epreuves		Blocs de compétences	Capacités globales correspondantes	Modalités d'évaluation			Coefficients
				Candidats en CCF (1)	Candidats hors CCF (2)	Candidats dans la modalité du BTSA semestrialisé (3)	
Tronc commun	**E1**	B1	S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	EPT		ECCF	1
	E2	B2	Construire son projet personnel et professionnel	ECCF	EPT	ECCF	1
	E3	B3	Communiquer dans des situations et des contextes variés	ECCF	EPT	ECCF	1
Domaine professionnel	**E4**	B4	Gérer un espace de vente physique ou virtuel	ECCF	EPT	ECCF	1
	E5	B5	Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	ECCF	EPT	ECCF	1
	E6	B6	Manager une équipe commerciale	ECCF	EPT	ECCF	1
	E7	B7	Développer une politique commerciale	EPT		ECCF	1
	E8	B8	Assurer la relation client ou fournisseur	EPT		ECCF	1

	E. opt	Epreuve optionnelle	Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel	ECCF	/	ECCF	0.5 (points supérieurs à 10)

2.2. Epreuves ponctuelles terminales communes à tous les candidats en CCF et aux candidats hors CCF

Epreuve E7 : « Développement commercial »

Cette épreuve valide les capacités du bloc 7, « Développer une politique commerciale ».

Capacités certifiées	**Critères d'évaluation**
C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise	Analyse du marché aval Diagnostic d'entreprise Analyse d'une stratégie marketing
C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques	Mise en œuvre d'actions marketing Planification des contrôles et des régulations
C7.3 Optimiser la relation fournisseurs	Analyse du marché amont Sélection des fournisseurs Développement d'une relation partenariale
C7.4 Elaborer un plan de prospection clients	Définition des objectifs Organisation de la prospection

Cette épreuve prend la forme d'un oral sur dossier, à partir d'expériences professionnelles en entreprise (stage, apprentissage, expériences autres).

Attendus du support écrit :

Le candidat présente dans un dossier de 15 pages maximum (annexes comprises):
- une analyse de la démarche marketing de l'entreprise, resituée dans son contexte, contribuant à l'évaluation des capacités C71 et C72,
- l'élaboration ou l'analyse critique d'une démarche de prospection soit amont, soit aval, contribuant à l'évaluation de la C73 ou C74.

Le dossier fait partie intégrante de l'évaluation, il n'est pas évalué en tant que tel mais est support de l'évaluation orale. L'atteinte des capacités est appréciée au regard du support écrit et de l'entretien.

Attendus de l'oral :

Durée de l'épreuve : 30 mn, 10 mn de présentation suivies de 20 mn d'entretien avec le jury.

Le candidat présente son analyse de la démarche marketing (C71 et C72) et l'élaboration ou l'analyse critique d'une démarche de prospection soit amont (C73), soit aval (C74) dans un exposé de 10 mn
L'exposé est suivi d'un entretien de 20 mn avec le jury permettant d'évaluer **les 4 capacités visées par l'épreuve** : les 3 capacités sur lesquelles porte le dossier et la capacité non traitée à l'écrit, C73 ou C74 selon le choix du candidat.
L'usage de supports de communication sous format papier ou numérique (PDF sur clé USB avec copie papier en secours) est autorisé pour l'épreuve E7. La salle d'examen est équipée d'un tableau, d'un vidéoprojecteur et d'un ordinateur.

L'évaluation est réalisée à l'aide de la grille d'évaluation en annexe 4 par deux évaluateurs de l'option des disciplines suivantes : SESG-GC et STP.

Le jury n'est pas tenu de prendre en compte l'ensemble des critères d'évaluation ; il privilégie les plus adaptés aux expériences professionnelles support de l'analyse du candidat.

Le dossier est transmis au préalable à l'enseignant de SESG-GC selon les modalités communiquées par l'autorité académique. Tout candidat n'ayant pas transmis son dossier ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E7. Le candidat sera alors considéré comme non évaluable à l'épreuve.

Epreuve E8 : « relation commerciale »

Cette épreuve valide les capacités du bloc 8, « Assurer la relation client ou fournisseur ».

Capacités certifiées	**Critères d'évaluation**
C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale	Mise en œuvre de la prospection Analyse du profil du client ou du fournisseur Définition des objectifs de l'entretien Analyse des caractéristiques des produits
C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale	Négociation d'une solution technico-commerciale adaptée aux parties-prenantes Mobilisation des connaissances techniques liées au produit Formalisation de l'accord
C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat	Mise en œuvre de l'accord Vérification de la bonne exécution du contrat Proposition de solutions correctives Analyse de l'entretien et reporting

Cette épreuve prend la forme d'une évaluation ponctuelle terminale orale prenant appui sur des situations professionnelles vécues (SPV) au cours des périodes de formation en milieu professionnel (stage ou apprentissage) en lien avec l'option de BTSA TC et une ou plusieurs situations professionnelles significatives (SPS) du champ de compétences « Négociation commerciale ».
Le candidat produit deux fiches synthétiques dans lesquelles il décrit deux situations professionnelles vécues dans leur contexte et en propose une analyse réflexive.
Les deux situations professionnelles vécues n'ont pas nécessairement de lien entre elles.
Deux exemplaires de ces deux fiches, renseignées selon le modèle joint en annexe n°7, sont transmis au préalable au jury selon les modalités communiquées chaque année aux candidats. Tout candidat n'ayant pas transmis ses deux fiches selon les modalités communiquées par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E8. Le candidat sera alors considéré comme non évaluable à l'épreuve.

Pour les candidats en formation continue ou qui se présentent à l'examen du BTSA TC en faisant valoir une reconnaissance des acquis académiques, les expériences professionnelles présentées peuvent avoir été vécues dans un autre contexte que les stages et notamment lors d'expériences professionnelles antérieures à la formation.
Les expériences professionnelles doivent permettre d'évaluer les trois capacités certifiées.
Le candidat présente à l'oral l'une des deux situations professionnelles vécues. L'entretien qui suit porte sur les deux et sur l'analyse réflexive du candidat.

Durée de l'épreuve :
30 mn, 10 mn de présentation suivies de 20 mn d'entretien avec le jury.

Le jury est composé de deux enseignants :
- un enseignant de SESG-GC de l'option
- un enseignant de STP de l'option

Chacun est destinataire d'un exemplaire des deux fiches SPV.

L’évaluation est réalisée à l’aide de la grille d’évaluation nationale en annexe n° 5. Le jury n’est pas tenu de prendre en compte l’ensemble des critères d’évaluation ; il privilégie les plus adaptés aux expériences professionnelles support de l’analyse du candidat.

Les candidats présentant l’examen dans l’option « Univers jardins et animaux de compagnie » (UJAC) présentent deux fiches SPV en relation avec l’un ou les deux univers professionnels.
Les stages sont le support de développement de compétences propres à chacun des univers au travers de la diversité des structures ou secteur d’affectation. Pour cela :
- Pour les candidats en formation initiale scolaire à temps plein, au moins deux semaines de stage dans chacun des univers devront être réalisées ;
- Pour les candidats en apprentissage ou en rythme approprié, il est également fortement recommandé une période d’au moins deux semaines dans chacun des univers. Afin de diversifier les entreprises d’accueil :

Les candidats en formation par apprentissage, peuvent, au titre de l’article R6223-10 du code du travail (modifié par Décret n°2020-372 du 30 mars 2020 - art. 3) signer des conventions tripartites conclues entre l’employeur, l’entreprise d’accueil et l’apprenti;
Article R6223-10 du code du travail: « Afin de permettre à l'apprenti de compléter sa formation, en application de l'article L. 6221-1, une partie de sa formation pratique peut être dispensée dans d'autres entreprises que celle qui l'emploie notamment pour recourir à des équipements ou des techniques qui ne sont pas utilisés dans celle-ci » :
- Les candidats en rythme approprié peuvent signer des conventions de stage avec plusieurs structures relevant des deux univers.

2.3 : Epreuves sous forme d’ECCF

Epreuve E4 : « gestion d’un espace de vente »

Cette épreuve valide les capacités du bloc 4, « Gérer un espace de vente physique ou virtuel ».

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 4.1	C41- Assurer l’attractivité de l’espace de vente physique ou virtuel	- adaptation de l’offre au contexte du point de vente physique et/ou virtuel - mise en valeur des produits dans le respect des règlementations
ECCF 4.2	C42- Animer l’espace de vente	- choix de l’animation - organisation de l’animation - suivi de l’animation
ECCF 4.3	C43- Fluidifier le parcours clients	- mise en œuvre de l’omnicanalité - accompagnement du client à l’usage des outils digitaux
ECCF 4.4	C44- Assurer la rentabilité de l’espace de vente	- prise en compte du positionnement de l’enseigne - suivi longitudinal des indicateurs de performance - proposition d’ajustements
ECCF 4.5	C45- Assurer la rentabilité d’une opération commerciale ponctuelle	- évaluation de la rentabilité - proposition de remédiations

5 ECCF :
2 à 4 situations d’évaluation doivent permettre d’évaluer les cinq capacités attachées à cette épreuve.

Une même situation d’évaluation peut certifier plusieurs capacités du bloc 4 mais également une ou plusieurs capacités des autres blocs.-
Au moins une situation d’évaluation mobilise une ou des technologies numériques.

Grille d’évaluation :

La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluée est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :
- Un enseignant de SESG-GC de l'option pour chaque ECCF.
- Un enseignant de STP pour l'évaluation des capacités C41 et C42.
- Un enseignant de TIM peut être associé pour l'évaluation de la capacité C43.
- Un enseignant de mathématiques peut être associé pour l'évaluation des capacités C44 et C45.

Epreuve E5 : « digitalisation du commerce »

Cette épreuve valide les capacités du bloc 5, « Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux »

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 5.1	C51- Exploiter des systèmes d'information	- exploitation de logiciels ou outils en ligne de gestion de la relation client - personnalisation de la relation client - respect du cadre légal et réglementaire
ECCF 5.2	C52- Organiser la relation digitale	- création de contenus digitaux - respect du cadre légal et réglementaire
ECCF 5.3	C53- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	- optimisation des stocks - mise en place de la logistique d'une opération commerciale ponctuelle

3 ECCF :
Une à deux situations pratiques d'évaluation.
L'utilisation d'un support numérique est obligatoire pour chacune des situations d'évaluation, mais le type de solution informatique est ouvert.

Une même situation d'évaluation peut certifier plusieurs capacités du bloc 5 mais également une ou plusieurs capacités des autres blocs.

Grille d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluée est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :
Un enseignant de SESG-GC et un enseignant de TIM pour les 3 ECCF.

Epreuve E6 : « management d'une équipe commerciale »

Cette épreuve valide les capacités du bloc 6, « Manager une équipe commerciale ».

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 6.1	C61- Optimiser l'activité de l'équipe	- mobilisation autour d'objectifs et de valeurs partagés - accompagnement individuel des vendeurs - organisation de l'activité de l'équipe
ECCF 6.2	C62- Gérer une situation à enjeu particulier	- analyse de la situation dans son contexte - mise en œuvre d'une réponse adaptée

ECCF 6.3	C63- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international	- Identification du contexte de la négociation - Adaptation de l'argumentation au contexte - Développement des compétences de négociation en LV

3 ECCF :
2 à 3 situations d'évaluation
La capacité C63 est obligatoirement évaluée à l'oral avec une partie en continu et une partie en interaction.

Une même situation d'évaluation peut évaluer plusieurs capacités du bloc 6 mais également une ou plusieurs capacités des autres blocs, en particulier du bloc 4.

Grille d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluées est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :
- Un enseignant de SESG-GE pour les capacités C61 et C62
- Un enseignant de LV pour la capacité C63

Langue vivante optionnelle :

ECCF	**Capacité certifiée**	**Critères d'évaluation**
ECCF 9	**C.9 Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel**	Expression orale en continu et en interaction dans les différents champs de compétences d'un technico-commercial

1 ECCF :
Il s'agit d'une épreuve orale en langue étrangère. L'épreuve évalue l'expression orale en continu et en interaction.
L'épreuve atteste du niveau B1 du CECRL. Un exemple de fiche de situation d'évaluation et de notation est fourni en annexe 8.

Evaluateur : un enseignant de la langue étrangère concernée.

Seuls les points au-dessus de 10 de la note obtenue sont pris en compte. Un coefficient de 0,5 est appliqué.

Les candidats hors CCF ne peuvent pas présenter l'épreuve optionnelle.

2.3 : Epreuves terminales spécifiques pour les candidats présentant les évaluations hors CCF

Epreuve E4 : « gestion d'un espace de vente »

Cette épreuve évalue la capacité correspondant au bloc 4, « Gérer un espace de vente physique ou virtuel ».

Capacités certifiées	**Critères**
C41- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel	- adaptation de l'offre au contexte du point de vente physique et/ou virtuel - mise en valeur des produits dans le respect des règlementations

C42- Animer l'espace de vente	- choix de l'animation - organisation de l'animation - suivi de l'animation
C43- Fluidifier le parcours clients	- mise en œuvre de l'omnicanalité - accompagnement du client à l'usage des outils digitaux
C44- Assurer la rentabilité de l'espace de vente	- prise en compte du positionnement de l'enseigne - suivi longitudinal des indicateurs de performance - proposition d'ajustements
C45- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle	- évaluation de la rentabilité - proposition de remédiations

L'épreuve prend la forme d'une évaluation ponctuelle terminale orale de 40 mn sur la base d'un support écrit relatant deux à trois situations professionnelles vécues liées à une ou plusieurs SPS du champ de compétences « Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel » et à l'option de BTSA TC.
Le candidat présente deux à trois situations professionnelles vécues (SPV) dans leur contexte et en propose une analyse réflexive. Il produit une fiche synthétique par situation professionnelle vécue.
Pour les candidats en formation continue ou qui se présentent à l'examen du BTSA TC en faisant valoir une reconnaissance des acquis académiques les situations professionnelles présentées peuvent avoir été vécues dans un autre contexte que les stages et notamment lors d'expériences professionnelles antérieures à la formation.
Les situations professionnelles présentées doivent permettre d'évaluer les cinq capacités du bloc 4.
Le jury n'est pas tenu de prendre en compte l'ensemble des critères d'évaluation ; il privilégie les plus adaptés aux expériences professionnelles support de l'analyse du candidat.
Le candidat présente à l'oral l'une des deux à trois situations professionnelles vécues de son choix.
L'entretien qui suit porte sur l'ensemble des situations professionnelles présentées et sur l'analyse réflexive du candidat.
Tout candidat n'ayant pas transmis ses fiches en amont de l'épreuve selon les modalités communiquées par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E4. Le candidat sera alors considéré comme non évaluable à l'épreuve.

Durée de l'épreuve :
10 mn de présentation suivies de 30 mn d'entretien avec le jury.

L'évaluation est réalisée à l'aide de la grille d'évaluation nationale en annexe n° 1

Le jury est composé de deux enseignants :
- un enseignant de SESG-GC de l'option
- un enseignant de STP

Epreuve E5 : « digitalisation du commerce »

Cette épreuve valide la capacité correspondant au bloc 5, « Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux ».

Capacités certifiées	Critères
C51- Exploiter des systèmes d'information	- exploitation de logiciels ou outils en ligne de gestion de la relation client - personnalisation de la relation client - respect du cadre légal et réglementaire
C52- Organiser la relation digitale	- création de contenus digitaux - respect du cadre légal et réglementaire
C53- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	- optimisation des stocks - mise en place de la logistique d'une opération commerciale ponctuelle

Cette épreuve orale prend obligatoirement appui sur au moins un support numérique réalisé par le candidat à partir d'expériences professionnelles en entreprise (stage, apprentissage, expériences autres).

Durée de l'épreuve : 30 mn, 10 mn de présentation suivies de 20 mn d'entretien avec le jury.

Attendus de l'oral :

Le candidat présente son analyse de l'optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux dans une ou plusieurs entreprises dont il fait une présentation succincte.
La salle d'examen est équipée d'un ordinateur, d'un vidéoprojecteur, d'enceintes audio et d'un accès à internet.

Le candidat peut également utiliser ses outils numériques personnels.

Dans tous les cas, un temps d'installation de cinq minutes est accordé au candidat en amont de l'épreuve orale.

Le jury est composé d'un professeur de SESG-GC et d'un professeur TIM ou info-DOC
L'évaluation est réalisée à l'aide de la grille d'évaluation nationale en annexe n°2.
Le jury n'est pas tenu de prendre en compte l'ensemble des critères d'évaluation mentionnés dans le référentiel ; il privilégie les plus adaptés à la situation effective d'évaluation.

Epreuve E6 : « management d'une équipe commerciale »

Cette épreuve valide la capacité correspondant au bloc 6, « Manager une équipe commerciale ».

Capacités certifiées	Critères
C61- Optimiser l'activité de l'équipe	- mobilisation autour d'objectifs et de valeurs partagés - accompagnement individuel des vendeurs - organisation de l'activité de l'équipe
C62- Gérer une situation à enjeu particulier	- analyse de la situation dans son contexte - mise en œuvre d'une réponse adaptée
C63- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international*	- identification du contexte de la négociation - adaptation de l'argumentation au contexte

*** Capacité non évalué en hors CCF**

Cette épreuve prend la forme d'une évaluation ponctuelle terminale orale, commune à toutes les options du BTSA TC.
Les sujets sont proposés par le membre du jury. Ils consistent en la présentation d'une situation, individuelle ou collective, de management d'une équipe commerciale et s'appuient sur des documents.
On attend du candidat qu'il analyse la situation proposée par le jury et soit en mesure de formuler des propositions argumentées en lien avec les capacités visées. Afin de préparer au mieux son évaluation, l'enseignant convoqué consultera le sujet 0 produit par l'inspection et mis en ligne sur chlorofil.

Durée de l'épreuve : 1h25
1h de préparation, 5 mn d'exposé, 20 mn d'entretien avec le jury.

L'évaluation est réalisée à l'aide de la grille d'évaluation nationale en annexe n° 3
Le jury n'est pas tenu de prendre en compte l'ensemble des critères d'évaluation mentionnés dans le référentiel; il privilégie les plus adaptés à la situation effective d'évaluation.

Le jury est composé d'un enseignant de SESG-GE.

Partie 3 – Indications de cadrage pour les BTSA selon une organisation semestrialisée

Blocs du domaine professionnel :

L'équipe pédagogique choisit les épreuves qui prennent appui sur les périodes de stage.
Pour les candidats présentant l'examen dans l'option « Univers jardins et animaux de compagnie » (UJAC), les stages sont le support de développement de compétences propres à chacun des univers au travers de la diversité des structures ou secteur d'affectation. A cet effet :

- Pour les candidats en formation initiale scolaire à temps plein, au moins deux semaines de stage dans chacun des univers devront être réalisées ;
- Pour les candidats en apprentissage ou en rythme approprié, il est également fortement recommandé une période d'au moins deux semaines dans chacun des univers. Afin de diversifier les entreprises d'accueil :

Les candidats en formation par apprentissage, peuvent, au titre de l'article R6223-10 du code du travail (modifié par Décret n°2020-372 du 30 mars 2020 - art. 3) signer des conventions tripartites conclues entre l'employeur, l'entreprise d'accueil et l'apprenti;
Article R6223-10 du code du travail: « Afin de permettre à l'apprenti de compléter sa formation, en application de l'article L. 6221-1, une partie de sa formation pratique peut être dispensée dans d'autres entreprises que celle qui l'emploie notamment pour recourir à des équipements ou des techniques qui ne sont pas utilisés dans celle-ci » :

- Les candidats en rythme approprié peuvent signer des conventions de stage avec plusieurs structures relevant des deux univers.

Epreuve 4 : « gestion d'un espace de vente »

Cette épreuve évalue les capacités du bloc 4 « Gérer un espace de vente physique ou virtuel »

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 4.1	C41- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel	- adaptation de l'offre au contexte du point de vente physique et/ou virtuel - mise en valeur des produits dans le respect des règlementations
ECCF 4.2	C42- Animer l'espace de vente	- choix de l'animation - organisation de l'animation - suivi de l'animation
ECCF 4.3	C43- Fluidifier le parcours clients	- mise en œuvre de l'omnicanalité - accompagnement du client à l'usage des outils digitaux
ECCF 4.4	C44- Assurer la rentabilité de l'espace de vente	- prise en compte du positionnement de l'enseigne - suivi longitudinal des indicateurs de performance - proposition d'ajustements
ECCF 4.5	C45- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle	- évaluation de la rentabilité - proposition de remédiations

Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluée est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :

- Un enseignant de SESG-GC de l'option pour chaque ECCF.

- Un enseignant de STP pour l’évaluation des capacités C41 et C42.
- Un enseignant de TIM peut être associé pour l’évaluation de la capacité C43.

Epreuve 5 : « digitalisation du commerce »

Cette épreuve évalue les capacités du bloc 5, « Optimiser la gestion de l’information des processus technico-commerciaux » :

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 5.1	C51- Exploiter des systèmes d'information	- exploitation de logiciels ou outils en ligne de gestion de la relation client - personnalisation de la relation client - respect du cadre légal et réglementaire
ECCF 5.2	C52- Organiser la relation digitale	- création de contenus digitaux - respect du cadre légal et réglementaire
ECCF 5.3	C53- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	- optimisation des stocks - mise en place de la logistique d'une opération commerciale ponctuelle

Les 3 capacités sont évaluées selon une modalité pratique avec utilisation d'un support numérique.

Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluées est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

L'évaluation est réalisée par un enseignant de SESG-GC auquel est associé un enseignant de TIM pour au moins deux des capacités.

Epreuve 6 : « management d'une équipe commerciale »

Cette épreuve évalue les capacités du bloc 6, « Manager une équipe commerciale » :

ECCF	Capacités certifiées	Critères
ECCF 6.1	C61- Optimiser l'activité de l'équipe	- mobilisation autour d'objectifs et de valeurs partagés - accompagnement individuel des vendeurs - organisation de l'activité de l'équipe
ECCF 6.2	C62- Gérer une situation à enjeu particulier	- analyse de la situation dans son contexte - mise en œuvre d'une réponse adaptée
ECCF 6.3	C63- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international	- Identification du contexte de la négociation - Adaptation de l'argumentation au contexte - Développement des compétences de négociation en LV

Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluées est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

L'évaluation est réalisée par un enseignant de SESG-GC et/ou GE.
Au moins une des deux capacités C61 ou C62 est évaluée sous forme de pratique ou de pratique explicitée.

Epreuve E7 : « Développement commercial »

Cette épreuve évalue les capacités du bloc 7, « Développer une politique commerciale »

ECCF	Capacités certifiées	Critères d'évaluation
ECCF 7.1	C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise	Analyse du marché aval Diagnostic d'entreprise Analyse d'une stratégie marketing
ECCF 7.2	C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques	Mise en œuvre d'actions marketing Planification des contrôles et des régulations
ECCF 7.3	C7.3 Optimiser la relation fournisseurs	Analyse du marché amont Sélection des fournisseurs Développement d'une relation partenariale
ECCF 7.4	C7.4 Elaborer un plan de prospection clients	Définition des objectifs Organisation de la prospection

Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluées est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :
Un enseignant de SESG-GC de l'option pour toutes les capacités ; un enseignant de STP pour au moins la capacité C73.

Epreuve E8 : « Relation commerciale »

Cette épreuve évalue les capacités du bloc 8, « Assurer la relation client ou fournisseur »

ECCF	Capacités certifiées	Critères d'évaluation
ECCF 8.1	C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale	Mise en œuvre de la prospection Analyse du profil du client ou du fournisseur Définition des objectifs de l'entretien Analyse des caractéristiques des produits
ECCF 8.2	C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale	Négociation d'une solution technico-commerciale adaptée aux parties-prenantes Mobilisation des connaissances techniques liées au produit Formalisation de l'accord
ECCF 8.3	C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat	Mise en œuvre de l'accord Vérification de la bonne exécution du contrat Proposition de solutions correctives Analyse de l'entretien et reporting

La capacité C82 est évaluée selon une modalité pratique.

Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluées est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateurs :
Un enseignant de SESG-GC de l'option pour chacune des capacités.
Un enseignant de STP est associé à l'évaluation d'au moins une des deux capacités C81 et C82.

C9- LV optionnelle :

ECCF	Capacités certifiées	Critères d'évaluation
ECCF 9	**C.9 Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel**	Expression orale en continu et en interaction dans les différents champs de compétences d'un technico-commercial

Il s'agit d'une épreuve orale en langue étrangère. L'épreuve évalue l'expression orale en continu et en interaction.
L'épreuve atteste du niveau B1 du CECRL. Un exemple de fiche de situation d'évaluation et de notation est fourni en annexe 8.

Seuls les points au-dessus de 10 de la note obtenue sont pris en compte. Un coefficient de 0,5 est appliqué.
Grilles d'évaluation :
La grille d'évaluation de chacune des capacités évaluée est construite en déclinant en indicateurs les critères du référentiel d'évaluation.

Evaluateur : enseignant de la langue étrangère concernée.

La Directrice générale
de l'enseignement et de la recherche

Valérie BADUEL

Annexe n° 1 : Grille d'évaluation de l'épreuve E4 hors CCF

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :** **Centre :**	**HCCF** **Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve : E4** **Date :** **N° jury :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES[1]	INDICATEURS[2]	- -	-	+	+ +	NOTE	APPRÉCIATIONS
C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel	**Adaptation de l'offre au contexte du point de vente physique et/ou virtuel**	Prise en compte de la politique commerciale de l'enseigne Prise en compte de la zone de chalandise/demande Proposition de choix raisonnés					**/10**	
	Mise en valeur des produits dans le respect des règlementations	Prise en compte des caractéristiques techniques et commerciales Mobilisation des principes de design					**/10**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C42- Animer l'espace de vente	**Choix de l'animation**	Prise en compte du contexte Choix des outils d'animation adapté à l'objectif Définition des accords de partenariats					**/7**	
	Organisation de l'animation	Prise en compte des caractéristiques logistiques, réglementaires, d'hygiène et de sécurité Mise en œuvre de techniques d'animation adaptées					**/10**	
	Suivi de l'animation	Mobilisation des outils de reporting adaptés Mise en œuvre des opérations d'après-vente					**/3**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C4.3 Fluidifier le parcours	**Mise en œuvre de l'omnicanalité**	Identification de la stratégie omnicanal de l'enseigne Prise en compte des caractéristiques logistiques Mise en œuvre des canaux adaptés					**/15**	

clients	**Accompagnement du client à l'usage des outils digitaux**	Prise en compte des différents parcours clients Proposition d'outils adaptés					**/5**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente	**Prise en compte du positionnement de l'enseigne**	Prise en compte de la politique d'enseigne Prise en compte des choix stratégiques du magasin					**/4**	
	Suivi longitudinal des indicateurs de performance	Sélection et mobilisation des outils adaptés Analyse des écarts					**/8**	
	Proposition d'ajustements	Identification des marges de progrès Propositions argumentées					**/8**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C45- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle	**Evaluation de la rentabilité**	Analyse des résultats obtenus au regard des objectifs Mobilisation d'outils comptables adaptés					**/10**	
	Proposition de remédiations	Identification des facteurs de progrès Propositions argumentées					**/10**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
						Total Sur 100 = C4.1+C4.2+C4.3+C4.4+C4.5	**/100**	
		Note Finale sur /20 (C4.1+C4.2+C4.3+C4.4+C4.5)/5					**/20**	

Appréciation générale :	**Signature(s) du jury**

1- Le choix des critères d'évaluation retenus est adapté aux expériences professionnelles support de l'analyse du candidat
2- Les critères sont précisés par des indicateurs : c'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs. A ce titre, ils sont mobilisés au regard de la situation effective d'évaluation.

Annexe n° 2 : Grille d'évaluation de l'épreuve E5 hors CCF

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :** **Centre :**	**HCCF** **Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve : E5** **Date :** **N° jury :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES[1]	INDICATEURS[2]	--	-	+	++	NOTE	APPRÉCIATIONS
C51- Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales	**Exploitation de logiciels ou outils en ligne de gestion de la relation client**	Définition des objectifs Identification des cibles et des données à recueillir Organisation du recueil de données Mobilisation d'indicateurs de performance adaptés					**/10**	
	Personnalisation de la relation client	Choix des données Construction d'un message personnalisé					**/5**	
	Respect du cadre légal et réglementaire	Identification des éléments du cadre réglementaire à prendre en compte dans le contexte Prise en compte de ses éléments					**/5**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C52- Organiser la relation digitale	**Création de contenus digitaux**	Identification de la cible et des objectifs Mise en œuvre d'une démarche réfléchie Autonomie dans la démarche					**/15**	
	Respect du cadre légal et réglementaire	Identification des éléments du cadre réglementaire à prendre en compte dans le contexte Prise en compte de ses éléments					**/5**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	

C53- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	**Optimisation des stocks**	Identification des risques au regard du contexte Prise en compte des spécificités des produits Choix des outils d'optimisation adaptés					**/10**	
	Mise en place de la logistique d'une opération commerciale ponctuelle	Identification des besoins Planification des opérations Anticipation de mesures correctives ou solutions de remplacement					**/10**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
						Total Sur 60 = C5.1+C5.2+C5.3	**/60**	
						Note Finale sur /20 (C5.1+C5.2+C5.3)/3	**/20**	

Appréciation générale :		**Signature(s) du jury**

1- Le choix des critères d'évaluation retenus est adapté à la situation effective proposée au candidat
2- Les critères sont précisés par des indicateurs : c'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs. A ce titre, ils sont mobilisés au regard de la situation effective d'évaluation.

Annexe n° 3 : Grille d'évaluation de l'épreuve E6 hors CCF

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :** **Centre :**	**HCCF** **Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve : E6** **Date :** **N° jury :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES[1]	INDICATEURS[2]	--	-	+	++	NOTE	APPRÉCIATIONS
C61- Optimiser l'activité de l'équipe	**Mobilisation autour d'objectifs et de valeurs partagés**	Définition d'objectifs adaptés aux plans d'action commercial et de prospection Précision des objectifs Identification des moyens de mobilisation adaptés au contexte					/4	
	Accompagnement individuel des vendeurs	Identification des besoins Proposition d'une réponse adaptée au besoin					/8	
	Organisation de l'activité de l'équipe	Prise en compte du contexte et des objectifs Mobilisation des outils de suivi Identification des régulations à apporter					/8	
	Appréciation							
							TOTAL /20	
C62- Gérer une situation à enjeu particulier	**Analyse de la situation dans son contexte**	Identification des enjeux et acteurs de la situation Réalisation d'un diagnostic étayé de la situation					/10	
	Mise en œuvre d'une réponse adaptée	Identification des stratégies de résolution envisageables Choix de la stratégie optimale au regard du contexte					/10	
	Appréciation							
							TOTAL /20	
							Total Sur 60 = C6.1+C6.2+C6.3 /60	
							Note Finale sur /20(C6.1+C6.2)/2 /20	

Appréciation générale :		**Signature(s) du jury**

1- Le choix des critères d’évaluation retenus est adapté à la situation effective proposée au candidat
2- Les critères sont précisés par des indicateurs : c'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs. A ce titre, ils sont mobilisés au regard de la situation effective d’évaluation.

Annexe n° 4 : Grille d'évaluation de l'épreuve E7

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :** **Centre :**	**Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve : E7** **Date :** **N° jury :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES[1]	INDICATEURS[2]	--	-	+	++	NOTE	APPRÉCIATIONS
C71- Développer l'activité commerciale de l'entreprise	**Analyse du marché aval**	Analyse qualitative Analyse quantitative Prise en compte de l'offre et de la demande Synthèse au regard de l'activité de l'entreprise					/7	
	Diagnostic d'entreprise	Mobilisation d'outils adaptés Mise en évidence des principaux éléments de diagnostic					/6	
	Analyse d'une stratégie marketing	Mobilisation d'outils adaptés Mise en évidence des principaux choix de stratégie marketing					/7	
	Appréciation							
							TOTAL /20	
C72- Opérationnaliser les orientations stratégiques	**Mise en œuvre d'actions marketing**	Mobilisation d'outils adaptés Cohérence des propositions / de l'analyse au regard de la stratégie marketing Cohérence des propositions /de l'analyse au sein du mix-marketing					/15	
	Planification des contrôles et des régulations	Mobilisation d'outils de contrôle adaptés Proposition de rétroactions adaptées					/5	
	Appréciation							
							TOTAL /20	

C73- Optimiser la relation fournisseurs	**Analyse du marché amont Sélection des fournisseurs**	Analyse qualitative Analyse quantitative Utilisation de critères de sélection adaptés à la stratégie de l'entreprise Synthèse au regard de l'activité de l'entreprise					**/15**	
	Développement d'une relation partenariale	Analyse des formes de contractualisation et de relations commerciales					**/5**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
C74- Elaborer un plan de prospection clients	**Définition des objectifs**–	Objectifs adaptés à la stratégie marketing Ciblage des types de clients					**/10**	
	Organisation de la prospection	Choix des canaux de prospection Choix des moyens de prospection					**/10**	
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
						Total Sur 80 = C7.1+C7.2+C7.3+C7.4	**/80**	
						Note Finale sur /20(C7.1+C7.2+C7.3+C7.4)/4	**/20**	
Appréciation générale :							**Signature(s) du jury**	

1- Le choix des critères d'évaluation retenus est adapté aux expériences professionnelles support de l'analyse du candidat
2- Les critères sont précisés par des indicateurs : c'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs. A ce titre, ils sont mobilisés au regard de la situation effective d'évaluation.

Annexe N° 5 : Grille d'évaluation de l'épreuve E8

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :** **Centre :**	**Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve : E8** **Date :** **N° jury :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES[1]	INDICATEURS[2]	--	-	+	++	NOTE	APPRÉCIATIONS
C81- Préparer la négociation technico-commerciale	**Mise en œuvre de la prospection**	Optimisation du fichier prospects Mobilisation adéquate de techniques de prise de rendez-vous Organisation efficiente d'une tournée					/4	
	Analyse du profil du client ou du fournisseur	Caractérisation du client / fournisseur (potentiel, motivation, besoins…) Mise en relation avec l'offre/la demande de l'entreprise					/4	
	Définition des objectifs de l'entretien	Objectifs clairs et adaptés au contexte de l'entretien Objectifs clairs et adaptés au profil du client/fournisseur Objectifs clairs et adaptés à la stratégie de l'entreprise					/4	
	Analyse des caractéristiques des produits	Analyse des caractéristiques techniques Analyse des caractéristiques commerciales Analyse du positionnement de l'offre					/8	
	Appréciation							
		TOTAL						
							TOTAL /20	
C82- Réaliser une négociation technico-commerciale	**Négociation d'une solution technico-commerciale adaptée aux parties-prenantes**	Adéquation du langage et de la posture à la situation Conduite d'entretien adaptée à la situation Diagnostic du besoin Mise en situation du produit Traitement des objections Optimisation de l'accord Prise en compte des CGV Prise en considération de l'éthique professionnelle					/8	

	Mobilisation des connaissances techniques liées au produit	Mise en évidence des caractéristiques pertinentes pour la solution recherchée Valorisation des caractéristiques techniques (négociation vente) Comparaison des caractéristiques techniques des produits avec une offre alternative (négociation achat)					**/10**	
	Formalisation de l'accord	Formalisation claire et adaptée à la situation					**/2**	
	Appréciation							
	TOTAL							
C83- Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat	**Mise en œuvre de l'accord**	Mise en œuvre des procédures Appui à l'installation de solutions techniques					/5	
	Vérification de la bonne exécution du contrat	Vérification du respect des accords négociés (quantités, qualité, services associés…)					/5	
	Proposition de solutions correctives	Identification du problème Proposition d'une solution corrective adaptée					/5	
	Analyse de l'entretien et *reporting*	Analyse des résultats obtenus au regard des objectifs Analyse réflexive Définition de la suite à donner					/5	
	Appréciation							
	TOTAL							
	TOTAL						**/20**	
	Total Sur 100 = C8.1+C8.2+C8.3						**/60**	
	Note Finale sur /20 (C8.1+C8.2+C8.3)/3						**/20**	

Appréciation générale :	**Signature(s) du jury**

1- Le choix des critères d'évaluation retenus est adapté aux expériences professionnelles support de l'analyse du candidat
2- Les critères sont précisés par des indicateurs : c'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs. A ce titre, ils sont mobilisés au regard de la situation effective d'évaluation.

Annexe n° 6 : Trame de grille d'évaluation ECCF

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :**	**CCF** **Nom et prénom du candidat :**	**Épreuve :** **Date :**

CAPACITE CERTIFIEE	CRITÈRES	INDICATEURS	- -	-	+	+ +	BARÈME*	APPRÉCIATIONS
	Les critères d'évaluation font partie dorénavant du référentiel d'évaluation et à ce titre sont **règlementaires**. Ce sont les repères auxquels l'évaluateur se réfère pour apprécier l'atteinte de la capacité et sur lesquels va porter l'appréciation. Ils sont en lien étroit avec la capacité évaluée, qualitatifs, généraux et en nombre limité, exprimés avec un substantif.	C'est ce qui doit être regardé pour évaluer le degré de maîtrise du critère. Les indicateurs doivent être observables ou mesurables, concrets et liés au contexte de la situation d'évaluation. Comme leur nom l'indique, ils sont indicatifs et éventuellement non exhaustifs.						
	Appréciation							
						TOTAL	**/20**	
						Total Sur =	**/**	
						Note Finale sur /20(Somme de capacités intermédiaires)/Nombre de capacité intermédiaires	**/20**	

Appréciation générale :	**Signature(s) du jury**

* points attribués aux différentes capacités ou aux critères mais jamais aux indicateurs.

Annexe N° 7 - Fiche de présentation des SPV (1 recto-verso au maximum par SPV)

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :**	**Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve :** **Date :** **N° jury :**

Candidat : Nom : Prénom : Option :

Contexte de la situation professionnelle vécue (structure d'accueil, marché visé, objectifs…)
Situation professionnelle vécue
Objectif(s) de la situation professionnelle et liens avec une ou plusieurs SPV : **Principales activités réalisées :**

Analyse réflexive

Résultats pour la structure d’accueil :

Résultats à titre individuel :

Annexe n° 8 Exemple de fiche de situation d'évaluation et de notation pour l'expression orale pour l'épreuve de langue optionnelle

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-Commercial

Examen : BTSA **Session :**	**CCF** **Nom et prénom du candidat :** **N° d'anonymat :**	**Épreuve :** **Date :** **N° jury :**

Pour chaque compétence d'expression : situer la prestation du candidat à l'un des cinq degrés de réussite en entourant le niveau correspondant (de <A1 à B1) dans chacune des 3 sous-parties et attribuer à sa prestation le total des points obtenus (sans le fractionner en décimales) de 0 à 20.

Nom de l'étudiant : **Classe :**

EXPRESSION ORALE			
1/3 : S'exprimer en continu en langue vivante étrangère			Note :
B1	Expression satisfaisante : le candidat produit un discours articulé et nuancé, globalement pertinent par rapport à la notion présentée.	5 6	
A2	Expression partielle : le candidat produit un discours simple et bref à propos de la notion présentée.	3 4	
A1	Expression lacunaire : le candidat parvient à produire des mots isolés souvent transparents, des expressions courantes, des idées simples et tente de les mettre en relation pour construire un discours qui reste superficiel.	2	
<A1	Expression insuffisante : le candidat ne parvient à produire qu'une amorce de discours, d'énoncés très	0 1	

	courts, stéréotypés, ponctués de pauses et de faux démarrages, il ne produit que des éléments isolés transparents ou semblant l'être, sans parvenir à établir de liens entre eux.		
2/3 : S'exprimer en interaction en langue vivante étrangère			**+**
B1	Interaction satisfaisante : le candidat prend part à l'échange et sait au besoin se reprendre et reformuler ses propos afin d'être plus clair.	5 6	
A2	Interaction partielle : le candidat parvient à prendre part à l'échange et sait au besoin se reprendre et reformuler ses propos mais il subsiste des hésitations et des redites.	3 4	
A1	Interaction lacunaire : le candidat peut intervenir simplement, mais la communication repose sur la répétition et la reformulation, certaines questions restent sans réponse.	2	
<A1	Interaction insuffisante : le candidat n'intervient pas ou simplement, la communication repose sur la répétition et la reformulation, les questions restent majoritairement sans réponse.	0 1	
3/3 : Recevabilité et intelligibilité de la langue vivante étrangère			**+**
B1	Maîtrise satisfaisante : le candidat s'exprime dans une langue globalement correcte (morphosyntaxe et prononciation) et utilise un vocabulaire approprié et ne commet que de rares erreurs.	6 7 8	
A2	Maîtrise partielle : le candidat s'exprime dans une langue compréhensible mais n'utilise pas toujours un vocabulaire approprié et commet quelques erreurs.	4 5	
A1	Maîtrise superficielle : le candidat s'exprime dans une langue globalement compréhensible malgré un vocabulaire limité, essentiellement constitué d'éléments transparents et comportant de nombreuses erreurs.	2 3	
<A1	Maîtrise insuffisante : le candidat s'exprime dans une langue qui n'est que très partiellement compréhensible, essentiellement constituée d'éléments transparents ou semblant l'être et comportant des erreurs récurrentes.	0 1	
Note finale :		0 <=> 20	**=**