

## EPREUVE E6 – Expérience en milieu professionnel DOSSIER ECRIT Coef = 3.

L'épreuve E6 valide la capacité C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente. Les deux capacités intermédiaires C6.1 Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie et C6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale sont évaluées dans cette épreuve. **L'épreuve E6 est une épreuve ponctuelle terminale orale s'appuyant sur un document écrit produit par le candidat.** La durée totale de l'épreuve est de 25 minutes (dont 10 minutes de présentation par le candidat et 15 minutes d'entretien avec les examinateurs). Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF. Elle est affectée du **coefficient 3**. L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale critériée.

Les examinateurs sont : un enseignant de commerce, un enseignant de Techniques horticoles, un professionnel du secteur.\*

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

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

Cette épreuve vérifie que le candidat est capable de :

- 1) Identifier les éléments de l'environnement qui influencent l'activité commerciale du rayon.
- 2) Analyser une situation professionnelle en mobilisant des approches qualitatives et quantitatives.
- 3) Démontrer sa capacité à agir et être force de proposition auprès de son responsable.

Le candidat mobilise les acquis dans l'ensemble des modules professionnels et notamment les références acquises dans le module MP1. Production du candidat : le candidat produit un document écrit individuel de **20 pages maximum** portant sur des situations professionnelles en relation avec la capacité évaluée. Ce document comprend **au moins 15 pages de textes** et peut comprendre, au maximum, **5 pages d'annexe**. Il s'appuie sur les expériences vécues lors des périodes de formation en milieu professionnel.

## **1) Le document écrit comprend :**

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

Ces deux situations doivent permettre globalement au jury d'évaluer l'ensemble des critères de la grille. Leur choix doit permettre au candidat de faire état des compétences professionnelles attendues. Pour chaque situation, la restitution orale par le candidat prend la forme d'un « rapport » tel qu'il pourrait le présenter à son responsable comprenant : - Une identification précise de la singularité de la situation rencontrée - Une description des différentes démarches conduites dans le cadre de cette activité - Une identification des facteurs de fragilité - Des propositions d'amélioration. La partie analytique de ce rapport doit s'appuyer sur des données qualitatives et quantitatives. Si l'analyse s'appuie naturellement sur les observations réalisées dans l'entreprise support, elle intègre tous les éléments qui ont pu être mobilisés par le candidat pour nourrir sa réflexion : stage dans d'autres structures, visites d'entreprise, bibliographie. Le document est remis par le candidat en **3 exemplaires** en amont de l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. La date de remise du document, définie nationalement, est précisée au candidat par l'autorité académique. Tout candidat qui n'aura pas transmis son document selon les modalités définies par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E6. Le candidat sera alors considéré comme « absent » à l'épreuve.

Il doit être irréprochable : orthographe, syntaxe, présentation !.

L'anonymat de l'établissement doit être respecté sur la page de garde et à l'intérieur du dossier (aucune référence ne sera faite à un enseignant particulier).

## **Le contenu du rapport de stage ECRIT**

On trouve dans le rapport :

1. Une **page de garde** (sur une feuille de papier rigide et particulièrement soignée dans sa présentation) mentionnant
  - le nom et prénom du candidat
    - l'intitulé exact du diplôme: Baccalauréat Professionnel spécialité « Technicien Conseil Vente Univers jardinerie »
  - la session d'examen
  - le nom et l'adresse de l'entreprise où le stage a été réalisé
  - et on peut rajouter éventuellement les titres des situations commerciales.
2. Des **remerciements** (on peut adresser des remerciements aux personnes qui ont aidé le stagiaire tout au long du stage).
3. Un **sommaire** paginé (liste des « chapitres » du rapport, les pages sont présentées avec leur numéro).
4. Un **résumé** du document (partie à réaliser en dernier, 2 pages maxi : Présente brièvement le contenu du rapport).
5. Une **introduction** (elle permet de se présenter, de présenter l'entreprise de stage et d'annoncer le plan général du rapport).
6. Une **fiche signalétique** (présentation de l'entreprise de stage sur une page. Carte d'identité).
7. Les **différentes parties** : partie 1 et partie 2.
8. Une **conclusion** (elle permet de reprendre les éléments les plus importants du rapport et de conclure personnellement sur l'intérêt de cette expérience professionnelle).
9. Des **annexes** numérotées (documents utiles rattachés au rapport. Elles doivent être numérotées et utilisées dans le rapport. On y renvoie dans le texte par « cf : annexe n°x page y »).

## **Exemple de plan de rapport ECRIT**

### **Partie 1 : Présentation synthétique du point de vente**

faire une phrase d'introduction de la P1 pour annoncer ce que le jury va y trouver.

**Situation géographique** : faire une phrase pour localiser le magasin (Région, département, commune) et mettre une carte de localisation du département, de la ville dans le département et de l'enseigne dans la commune. Evoquer les axes routiers qui desservent le magasin.

### **Fiche signalétique** :

Il s'agit de réaliser la carte d'identité de l'établissement sur une page.

Les éléments les plus importants doivent y figurer ; on s'attachera à réaliser une présentation originale et efficace.

### Éléments indispensables de cette fiche :

- Identification de l'entreprise : nom, adresse et logo.
- Statut juridique
- forme de commerce: indépendant ou franchisé...
- Type de commerce : jardinerie indépendante ?, jardinerie franchisée ?, Libre-service agricole ?, GSB ?
- Date de création + évolutions (agrandissement, changement de nom..)
- Chiffres clé : Effectif, surface de vente et de stockage en m<sup>2</sup>, chiffre d'affaires sur une année précise ou tranche de CA.
- Activités principales : les principaux rayons et leur poids dans le CA total en %.
- méthodes et techniques de vente employées (libre service ?, libre service assisté ?..)
- Services proposés à la clientèle (emballage, port des articles, livraison, rempotage, analyse de terre..)

**L'environnement commercial** : \*les clients (typologie de la clientèle, panier moyen, zone de chalandise...).

\* **principes de fonctionnement de l'enseigne selon la forme de commerce** et sa position occupée sur le marché local (leader, challenger, suiveur...). Statut juridique, groupe de pilotage (Qui fixe les objectifs de CA, de marge...?, tableau de bord pour piloter (suivi du chiffre d'affaires, marge, démarque, comparaison avec le N-1...) et nom du logiciel utilisé par l'enseigne.

\***les concurrents** (sous forme de **tableau** avec adresse, concurrence directe ou indirecte, politique commerciale pratiquée).

\***les fournisseurs** (producteurs, centrales d'achat... à présenter sous forme d'un **tableau** avec adresse du fournisseur, type de fournisseur « grossiste » « producteur »..., critères de choix du fournisseur « prix » « délai de paiement » « délai de livraison » « franco »).

\* **Le personnel du point de vente** (effectif, organigramme, postes, relations inter-postes, planning/temps de travail, nombre d'ETP (équivalent temps plein), niveau de formation des vendeurs et CDR ?. Communication interne : consignes orales/brief, réunions, notes de service, post-it, challenge...

\* **La politique commerciale du point de vente** : politique de produit, de prix, de distribution et de communication.

Faire une phrase de conclusion de la P1 et annoncer la P2.

**Partie 2 : Présentations de deux situations commerciales.** *Attention au moins une à dimension végétale/pas de situation en animalerie.*

**Faire une phrase d'introduction de la P2**

Plan **indicatif** de présentation des situations commerciales :

- intitulé de la situation (titre + numéro de la situation)
- contexte (période, événement particulier...) + constat (ex : comment améliorer les ventes sur telle ou telle période ?, comment adapter l'assortiment à la saison ?,

comment valoriser tel lot de plantes lors d'un évènement particulier ?, comment améliorer la marge brute sur telle famille de produits ?..

- moyens mis en œuvre (humains, matériels, produits concernés, facteurs d'ambiance...).
- chronologie de la situation (principales étapes de réalisation, photos, schémas, documents...).
- résultats (économiques CA, marge, démarque, esthétiques, commentaires des clients...).
- Facteurs de fragilité : qu'est ce qui a pu rendre difficile la SC ?.
- Propositions d'amélioration.

Exemples de **situations commerciales** :

- réimplantation partielle ou totale d'un rayon pour une saison ou une promotion
- commande de marchandises pour une saison donnée ou suite à rupture
- mise en place d'une promotion ou de soldes pour déstocker
- mise en avant saisonnière (podium, TG...) pour améliorer les résultats
- réalisation d'une animation pour améliorer les résultats ou faire connaître un produit
- analyse des résultats d'un rayon sur une saison (Toussaint, Noël, fête des mères..) comparé à N-1 pour tenter de mieux préparer l'année N..

**Faire une phrase de conclusion de la P2.**

**Conclusion** : faire un bilan des semaines en entreprise (compétences acquises, réussites, difficultés, évolution personnelle).

## **2) l'oral en Juin:**

Déroulement de l'épreuve La soutenance orale de **25 minutes maximum** se déroule en deux temps : **10 minutes maximum** de présentation par le candidat d'une des situations choisies par le candidat, **intégrant la dimension végétale**. **15 minutes d'entretien avec le jury** prenant appui sur la présentation orale et sur l'ensemble des éléments du document écrit. L'intégralité des critères de la grille d'évaluation doit être évaluée. S'il le souhaite, le candidat peut disposer d'un exemplaire de son dossier qu'il aura apporté le jour de l'épreuve et de notes personnelles manuscrites ou dactylographiées pendant le déroulement de l'épreuve. Pour la présentation orale, il peut utiliser des éléments visuels (support numérique) en appui de son exposé, pertinents et en nombre limité. La présentation ne doit pas se limiter à une lecture d'un support préparé à l'avance. NB : Le lieu de stage recevable pour l'épreuve E6 est celui de l'entreprise support principal de stage. Cependant les autres périodes de formation en milieu professionnel peuvent être mobilisées pour nourrir l'analyse des situations retenues pour l'épreuve.

Plan **indicatif** de présentation de l'oral de Juin : **durée = 10 mn.**

- **présentation personnelle** du candidat.
- **Annonce du plan** de l'oral.
- **Présentation de la situation commerciale « végétale »** ☞ prévoir 1 ou 2 supports, en lien avec l'environnement (clients, concurrents, fournisseurs, actualité du magasin..), comme si vous rendez compte à votre responsable de stage ou chef de rayon (contexte et constat, étapes, résultats, fragilités, améliorations possibles)
- **Conclusion** rapide + compétences acquises..

**Supports possibles pour l'oral** : Powerpoint, tableau, affiche, transparent, panneau, photos, maquette du rayon, documents commerciaux, (BC, BL, tableau de bord, cadencier, feuille de démarque/litige, photos Avant/Après, frise chronologique d'une implantation saisonnière.

Entretien avec le jury : **15 mm maximum** : il s'agit d'argumenter et de répondre aux questions du jury.

**Conseils pour le jour J :**

- sourire : vous êtes en vente !, soignez sa tenue/coiffure.
- être dynamique et enthousiaste.
- préparer une chemise avec les supports dans l'ordre d'utilisation devant le jury.
- bien présenter le bilan chiffré de la situation commerciale présentée.
- Maîtriser les indicateurs de gestion commerciale (calcul de PV, calcul de CA, TVA et calcul de PVHT et TTC...).
- connaître pour les 2 situations commerciales (fournisseurs, concurrents, indicateurs....).
- connaître la forme de commerce de son enseigne et son fonctionnement (centrale, plate-forme, grossiste...).