



**MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION  
NATIONALE,  
DE LA JEUNESSE  
ET DES SPORTS**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**Concours : CAPET EXTERNE ET CAFEP**

**Section : Économie et gestion**

**Option : Marketing**

**Session 2021**

Rapport de jury présenté par :

Franck Brillet, inspecteur général de l'éducation, du sport et de la recherche

Président du jury : Franck Brillet

## Sommaire

I. BILAN DU CONCOURS 2021.....	3
II. ÉPREUVES D'ADMISSIBILITE.....	5
II.1. Composition d'épreuve de synthèse .....	5
II.1.1. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve.....	5
II.1.2 Éléments statistiques.....	6
II.1.3. Observations du jury.....	7
II.1.4. La note de synthèse.....	8
II.1.5. Les questions dans le domaine économique ou juridique.....	13
II.1.6. Repères bibliographiques.....	17
II.2. Composition de sciences de gestion, option « marketing ».....	20
II.2.1. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve.....	20
II.2.2. Éléments statistiques .....	21
II.2.3. Commentaires du jury.....	21
II.2.4. Présentation du sujet.....	23
III. ÉPREUVES D'ADMISSION.....	37
III.1. L'épreuve de mise en situation professionnelle.....	37
III.1.1. Rappel de la définition de l'épreuve et de son déroulement.....	37
III.1.2. Éléments statistiques portant sur l'épreuve.....	38
III.1.3. Observations et conseils des membres du jury concernant l'épreuve.....	39
III.1.4. Les conclusions du jury.....	45
III.2.5 Repères bibliographiques.....	45
III.2. L'épreuve sur dossier.....	46
III.2.1. Définition et déroulement de l'épreuve sur dossier.....	46
III.2.2. Éléments statistiques.....	46
III.2.3. Observations des membres du jury.....	48
III.2.4. Conseils du jury aux candidats.....	49
ANNEXES.....	52
Annexe 1 : Définition des épreuves.....	53
Annexe 2 : Programme du concours.....	54
Annexe 3 : Note aux candidats admissibles.....	56
Annexe 4 : Exemples de sujets de la session 2021 pour l'épreuve de mise en situation professionnelle.....	57
Annexe 5 : Exemples de sujets de la session 2021 pour l'épreuve d'entretien sur dossier.....	63

**I. BILAN DU CONCOURS 2021.**

<b>CAPET externe</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Nombre de postes offerts au concours</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>61</b>	<b>81</b>	<b>90</b>	<b>90</b>
Candidats inscrits	1 410	1 378	1 520	1 577	1 463	1223	1183
Candidats présents	642	613	641	681	641	555	529
<i>Taux de présence</i>	<i>45,5 %</i>	<i>44,4 %</i>	<i>42,6 %</i>	<i>43,2 %</i>	<i>43,8 %</i>	<i>45,38%</i>	<i>44,7%</i>
<b>Candidats admissibles</b>	<b>190</b>	<b>171</b>	<b>192</b>	<b>154</b>	<b>185</b>	<b>203</b>	<b>199</b>
Moyenne des candidats admissibles (/20)	9,98	10,71	10,87	10,73	10,77	9,98	9,65
Moyenne du dernier candidat admissible (/20)	8,50	9,00	9,00	9,46	8,67	8,00	7,75
<b>Candidats admis sur liste principale (LP)</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>61</b>	<b>81</b>	<b>90</b>	<b>90</b>
Candidats présents	184 (97 %)		158 (82 %)	140 (91 %)	171 (92 %)	193 (95 %)	184 (92%)
Moyenne des candidats admis sur LP (/20)	13,37	13,09	13,45	13,05	13,12	13,97	12,55
Moyenne du dernier candidat admis sur LP (/20)	11,17	11,00	10,89	10,7	11,08	10,67	10,17
<b>Candidats inscrits sur liste complémentaire (LC)</b>	<b>28</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Moyenne du dernier inscrit sur liste complémentaire (/20)	10	9,75	10,58	-	-	-	-

<b>CAFEP (Aucun poste n'était proposé pour la session 2015.)</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Nombre de postes offerts au concours</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
Candidats inscrits	312	346	386	319	348	270
Candidats présents	156	151	148	124	156	121
<i>Taux de présence</i>	<i>50 %</i>	<i>48 %</i>	<i>38,3 %</i>	<i>38,9 %</i>	<i>44,83%</i>	<i>44,81%</i>
<b>Candidats admissibles</b>	<b>21</b>	<b>30</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>17</b>
Moyenne des candidats admissibles (/20)	11,86	11,85	12,5	11,98	11,41	11,85
Moyenne du dernier candidat admissible (/20)	10,75	9,91	11,04	10,33	10,50	9,75
<b>Candidats admis sur liste principale (LP)</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
Candidats présents	20 (95 %)	25 (83 %)	21 (95 %)	18 (90 %)	19 (95%)	15 (88%)
Moyenne des candidats admis sur LP (/20)	13,93	14,68	15,23	14,19	14,00	15,12
Moyenne du dernier candidat admis sur LP (/20)	13,17	13,06	13,70	13,28	12,20	13,00

Troisième concours (Ouverture session 2021.)

	<b>2021</b>
<b>Nombre de postes offerts au concours</b>	<b>5</b>
Candidats inscrits	357
Candidats présents	101
<i>Taux de présence</i>	<i>28,29%</i>
<b>Candidats admissibles</b>	<b>11</b>
Moyenne des candidats admissibles (/20)	9,07
Moyenne du dernier candidat admissible (/20)	8,50
<b>Candidats admis sur liste principale (LP)</b>	<b>4</b>
Candidats présents	10 (90%)
Moyenne des candidats admis sur LP (/20)	12,69
Moyenne du dernier candidat admis sur LP (/20)	11,75

## II. ÉPREUVES D'ADMISSIBILITE.

### IMPORTANT !

Les épreuves d'admissibilité au CAPET externe C session 2022 ont été modifiées. Les candidats sont invités à prendre connaissance des nouvelles épreuves (cf. Arrêté du 25/01/2021 fixant les modalités d'organisation des concours du certificat d'aptitude au professorat de l'enseignement du second degré).

### II.1 Composition d'épreuve écrite de synthèse

#### II.1.1. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve

L'épreuve consiste en l'exploitation d'un dossier documentaire relatif à des problématiques relevant du management et en l'étude de leurs prolongements économiques et juridiques.

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'un thème de management des organisations ;
- des réponses à une série de questions, 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 à l'autre de ces domaines, mais ne peut pas panacher les deux. Durée : cinq heures ; coefficient 1.

Le sujet de cette épreuve a été commun à cinq options du CAPET d'économie et gestion :

- communication, organisation et gestion des ressources humaines ;
- comptabilité et finance ;
- marketing ;
- informatique et systèmes d'information ;
- gestion des activités touristiques.

Les programmes de l'épreuve de synthèse comportent des éléments communs à toutes les options du concours. Ces programmes comprennent deux parties, l'une en relation avec les programmes des disciplines correspondantes enseignées dans la série STMG (programmes en vigueur le 1er janvier de l'année du concours), l'autre précisant l'étude des thèmes complémentaires. Ainsi, sur le fond disciplinaire, le programme de l'épreuve de synthèse repose sur les contenus des programmes :

- de la spécialité Droit & économie et de la spécialité Management de la classe de première STMG "programme rénové" (mis en œuvre en classe de première à la rentrée de septembre 2019) ;
- et des spécialités Droit & économie et Management – Sciences de gestion et numérique (partie commune) de la classe de terminale STMG "programme rénové" (mis en œuvre en classe de terminale à la rentrée de septembre 2020, donc en vigueur au 1er janvier 2021).

#### Précisions à propos du programme de l'épreuve écrite de Synthèse

Les contenus des programmes de première et terminale STMG doivent être traités à un niveau universitaire M1. À cette base, s'ajoute les thèmes précisés ci-dessous.

##### A) Droit - Thématiques suivantes traitées au niveau universitaire M1

- Les régimes juridiques de l'activité professionnelle.
- L'adaptation de la relation de travail par la négociation.
- Les relations contractuelles avec la personne publique.
- Le droit de l'immatériel.
- Le droit de l'entreprise en difficulté.

##### B) Économie - Thématiques suivantes traitées au niveau universitaire M1

- La dynamique de la croissance économique et le développement.
- La politique économique dans un cadre européen.
- La globalisation financière.
- La régulation de l'économie mondiale.

##### C) Management - Thématiques suivantes traitées au niveau universitaire M1 :

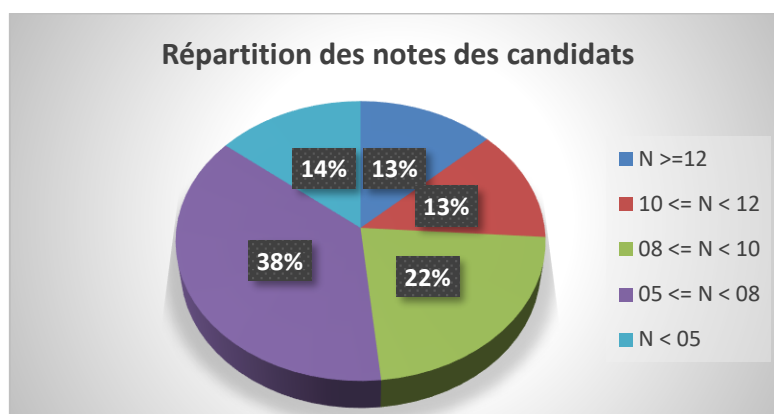
- L'entrepreneuriat et le management.
- Le développement stratégique.
- La gestion des ressources humaines.
- La gestion des ressources technologiques et des connaissances.

### II.1.2. Éléments statistiques portant sur l'épreuve 2021

649 copies rendues.

Répartition des notes pour les deux concours **CAPET** et **CAFEP** :

	MOYENNE	NOMBRE DE COPIES	NOTE la plus haute	NOTE la plus basse
	7,94/20	649	18,5/20	0,5/20
<b>Partie synthèse (/36)</b>	16,94		34	0
<b>Partie questions (/24) (économie ou droit)</b>				
<i>Dont économie</i>	7,42		21,5	0
<i>Dont Droit</i>	7,77		23	0

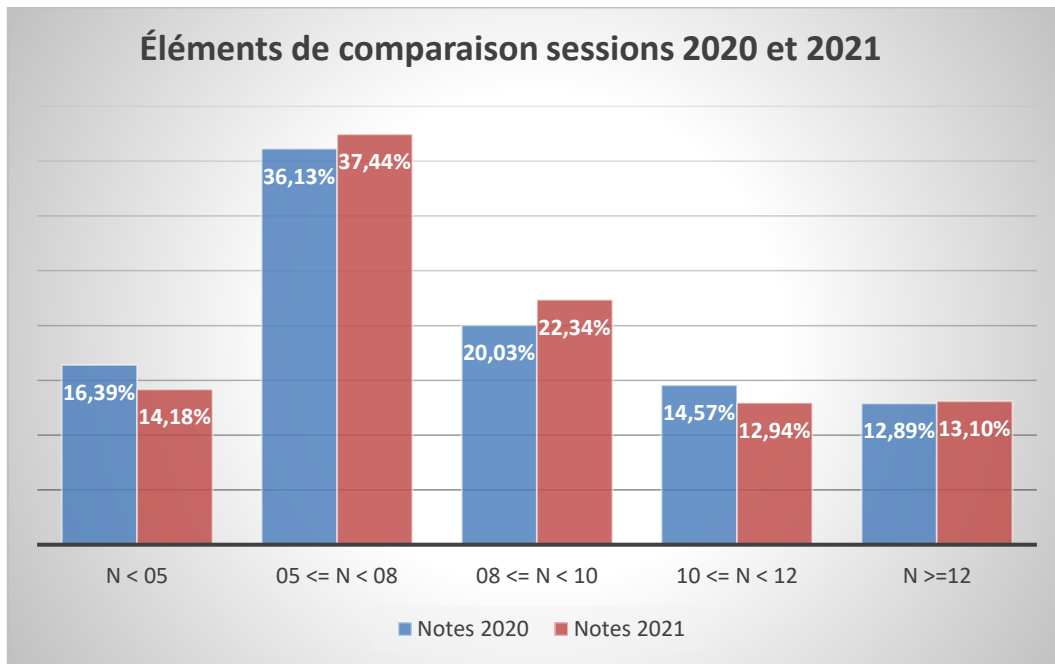


On peut remarquer que :

- 52% des candidats obtiennent des notes inférieures à 8 ;
- 35% des candidats obtiennent des notes entre 8 et 12 ;
- 13% obtiennent une note supérieure ou égale à 12.

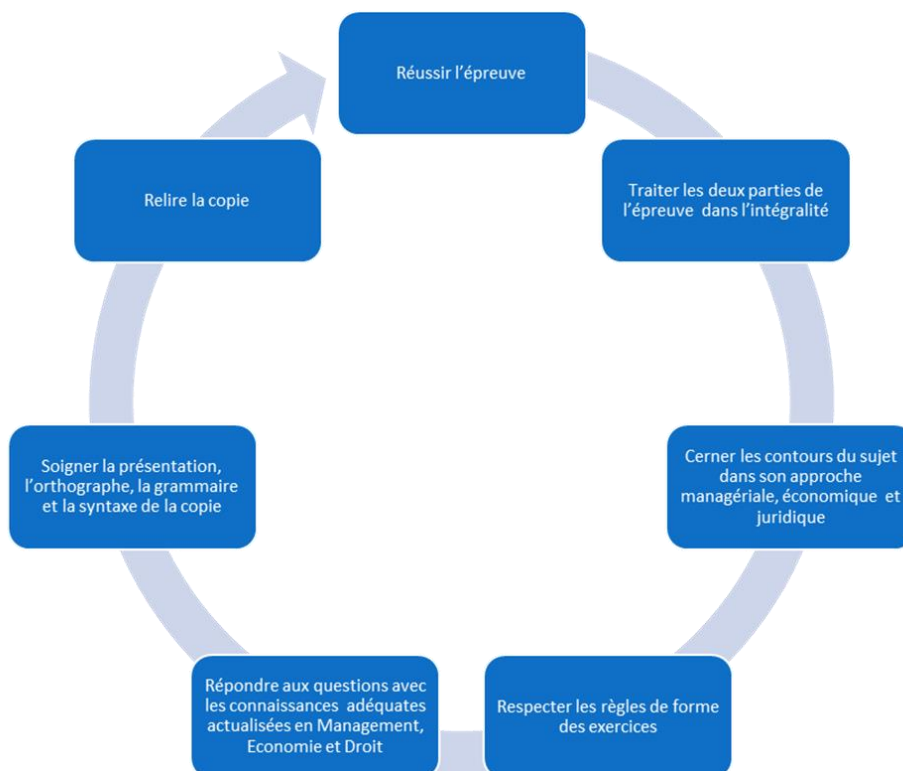
Dans le choix des questions à traiter :

- 22% des candidats (143 copies sur 649) ont choisi les questions dans le domaine juridique ;
- 72% des candidats (467 copies sur 649) ont choisi les questions dans le domaine économique ;
- 6% des candidats (39 copies sur 649) n'ont traité ni l'économie ni le droit.



### II.1.3. Observations et conseils des membres du jury concernant l'épreuve écrite de Synthèse.

L'épreuve se compose de deux parties - note de synthèse et questions dans le domaine économique ou dans le domaine juridique - qui vont faire l'objet de commentaires différenciés. Il est cependant utile de donner les conseils généraux suivants aux candidats afin qu'ils soient prêts à aborder cette épreuve dans les meilleures conditions.



## Conseil aux candidats

Il est indispensable d'acquérir des connaissances rigoureuses pour éviter les propos généraux ne prenant pas en compte les spécificités de l'épreuve, leur mise à jour est également un prérequis incontournable.

Un entraînement méthodique à la lecture rapide d'un dossier documentaire est fortement recommandé pour ne pas se laisser déborder par le temps et savoir dégager rapidement les informations essentielles.

La qualité de l'expression écrite du candidat est primordiale : des propos incompréhensibles du fait de l'absence de maîtrise de la langue et/ou d'une calligraphie illisible ne permettent pas d'apprécier la qualité des connaissances et des raisonnements.

La qualité de la rédaction est appréciée tant sur le fond que sur la forme. Il est attendu des phrases complètes, sans fautes d'orthographe. La présentation de la copie doit être soignée et l'écriture ne doit pas être négligée, le jour de l'épreuve le candidat doit prendre le temps de relire sa copie afin de repérer et corriger le maximum d'erreurs orthographiques, syntaxiques et grammaticales.

Un travail personnel important est donc exigé et doit être organisé. Il convient de l'inscrire dans la durée afin de permettre une bonne acquisition des connaissances et un recul par rapport aux connaissances et leur utilisation rationnelle et pertinente tout au long de l'épreuve. Un rythme régulier de travail est évidemment conseillé.

### **II.1.4. La note de synthèse**

À partir d'un dossier documentaire, le candidat rédige une note de synthèse relevant du management qui devra répondre à une problématique relative au thème suivant : « Les enjeux actuels de l'entrepreneuriat ».

Les attendus de l'épreuve sur le fond ont pour objectif de vérifier que le candidat est capable de sélectionner des informations, de se les approprier, de les relier et les assembler. Il est donc nécessaire que le candidat soit en mesure d'exploiter l'intégralité des documents proposés, de distinguer les informations essentielles des informations accessoires, de restituer les idées principales sans paraphrase et de proposer des raisonnements rigoureux sans ajout de connaissances ni de commentaires ou jugements personnels.

Soulignons que l'art de la note de synthèse réside dans la capacité du candidat à traduire sa maîtrise des savoirs. En effet, il doit maîtriser les contenus scientifiques et les apports théoriques relevant du management pour être en capacité de restituer clairement les éléments du corpus. La rédaction de sa note de synthèse doit traduire cette maîtrise. Notamment à travers le choix de la problématique ou le plan adopté.

**Rappel** : La note de synthèse reprend les différents éléments du dossier sans ajout de données supplémentaires et sans refléter l'avis du rédacteur.

#### **Rappel des consignes relatives au nombre de mots :**

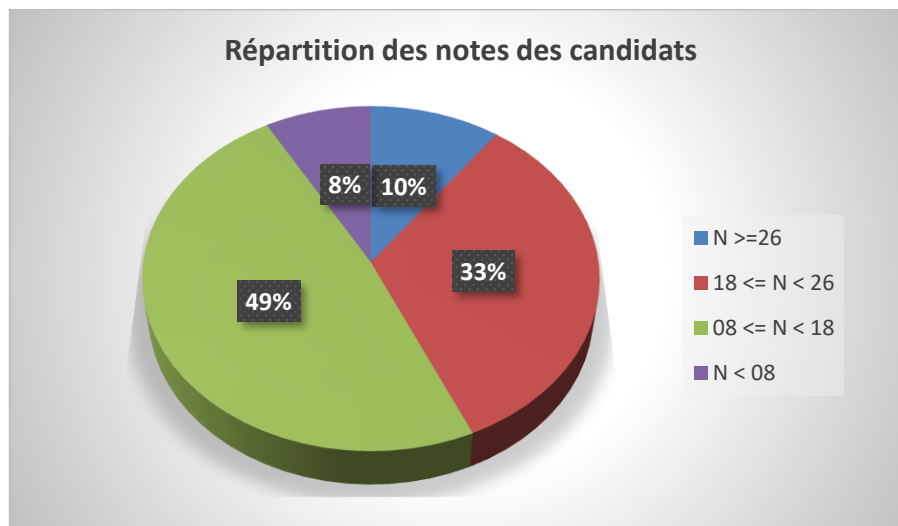
Le sujet précise le nombre de mots attendus dans la synthèse. En l'occurrence, pour la session 2021, 1 300 mots étaient attendus (+/- 10 %). La technique de comptage des mots est la suivante : seuls comptent les mots ou groupes de mots entre deux espaces. Les candidats doivent indiquer le décompte du nombre de mots à la fin de la synthèse. Ce nombre est vérifié par le jury.

#### **Répartition des notes obtenues par les candidats sur la partie Note de synthèse :**

La partie « note de synthèse » est notée sur 36 points.

- Note maximale : 34/36
- Note minimale : 0/36
- Moyenne : 16,94/36





### Observations et conseils aux candidats sur la partie Note de synthèse :

#### Les constats :

Globalement, les copies attestent d'une maîtrise de la méthodologie de la note de synthèse. La majorité des copies présente une introduction et un corps structuré. À l'inverse, les candidats (encore trop nombreux) qui ne maîtrisent pas cet exercice sont pénalisés. En effet, sans méthodologie rigoureuse, la copie peut très vite ne pas répondre aux enjeux du concours.

**La maîtrise de la langue** est un corollaire incontournable à la réussite de cet exercice technique et rigoureux : ce qui implique le vocabulaire, l'orthographe, la grammaire et la syntaxe).

Beaucoup de candidats ont accordé de l'importance au soin et à la présentation de la copie en présentant des copies aérées, lisibles, avec une orthographe, une grammaire et une syntaxe irréprochables.

Aussi, les candidats (là encore trop nombreux) à ne pas soigner leur écriture (parfois illisible) mais surtout l'orthographe, la grammaire et la syntaxe ont été pénalisés dans leur notation. Certaines copies présentent les points faibles suivants : illisibilité, présence en très grand nombre de fautes d'orthographe, de grammaire, de syntaxe, des confusions entre les verbes et les pronoms (« sont » et « son »), des confusions sur l'accord des verbes du premier groupe ( utilisation du « er » et « é »), absence d'accent sur certains mots, absence de mots rendant la phrase incompréhensible, des formulations très maladroites, choix de préposition ou pronom relatif erroné, difficulté de coordination dans les phrases, difficulté de construction des subordonnées. Il est à souligner que ces faiblesses sont réhivitoires et incompatibles avec les attentes d'un concours de recrutement d'enseignants.

**L'introduction** est globalement maîtrisée dans la forme : définition des termes du sujets, identification et construction d'une problématique pertinente, appréciation des enjeux soulevés par le sujet.

Dans les copies valorisées, les parties constitutives sont présentes. L'introduction est alors amenée par une phrase d'accroche pertinente pour s'achever par l'annonce d'un plan cohérent avec la problématique et en lien avec le contenu du dossier documentaire. Une introduction bien structurée éveille la curiosité et l'attrait, les candidats doivent le garder en mémoire.

Les copies pénalisées présentent les lacunes suivantes : absence d'introduction, absence ou phase d'accroche inappropriée, absence de définition des mots clés, un choix maladroit de problématique allant même à la réduire à une simple reprise de l'énoncé ou à une succession de questions sans mise en perspective des enjeux du sujet, problématique trop restrictive, absence de plan, annonce de plan peu cohérent, plan sans grande originalité. Un grand nombre de candidats ont proposé une problématique limitée et proche du sujet : « Quels sont les enjeux de l'entrepreneuriat ? ». La variété des plans montre une difficulté à organiser la pensée. Le manque de maîtrise des savoirs scientifiques par certains candidats et la difficulté à cerner la notion d'"enjeu" a accentué ce constat.

Les attendus **du contenu** de la note de synthèse sont : organiser et articuler logiquement les informations en parties et sous-parties, exposer une réflexion cohérente et pertinente au regard de la problématique posée, maîtriser les contenus scientifiques et les apports théoriques relevant du management constituant le corpus.

Un certain nombre de copies présentent une architecture et une structuration convenables. Leurs principales qualités étant de proposer des parties équilibrées respectant le plan annoncé.

En revanche, il est à souligner qu'un nombre important de copies présentent une absence de structure visuelle, des transitions entre les parties peu claires, voire absentes. Ceci fait douter des capacités de certains candidats à structurer leur pensée et à l'exposer de façon fluide et organisée. Or cela fera partie des tâches quotidiennes du futur enseignant. S'il n'est plus besoin d'imposer une orthodoxie avec un plan en deux ou trois parties accompagnées de sous-titres déclinés à loisir, il est nécessaire que toute rédaction soit structurée et argumentée de façon implicite, permettant au correcteur de saisir l'enchaînement logique, l'articulation, les transitions et l'argumentation.

Il faut aussi souligner que de nombreuses copies sont inachevées ou trop courtes. Laissant à penser que les candidats ont soit manqué de temps, soit ne maîtrisent pas correctement la technique de la note de synthèse, ou ont des connaissances scientifiques fragiles.

**L'utilisation des documents** : il s'agit d'exploiter l'intégralité des documents proposés, de distinguer les informations accessoires des principales, de restituer les idées principales sans paraphrase, de proposer des raisonnements rigoureux sans ajouts de connaissances ni de commentaires ou jugements personnels.

Les copies faisant état d'une bonne maîtrise de l'exercice utilisent et citent l'intégralité des documents. Certaines précisent après chaque argument ou assertion le numéro de document concerné. Il est à préciser que cette méthode est appréciable pour la lecture de la copie mais n'est pas obligatoire. Les idées principales des documents sont synthétisées à bon escient et introduites avec pertinence en respectant le plan annoncé. Cette utilisation des documents traduit également une bonne connaissance des théories managériales.

Le jury attire l'attention des candidats sur les éléments qui ont conduit à pénaliser certaines copies : absence d'utilisation de l'ensemble des documents, citation littérale du texte, paraphrase légère et/ou lourde d'un ou plusieurs documents, surexploitation d'un ou plusieurs documents, etc. Dans de trop nombreuses copies, les documents sont exploités sans réelle réflexion propre. Les documents avec les apports théoriques sont souvent évincés. De nombreux candidats citent trop longuement la présentation des annexes, ce qui nuit réellement à la fluidité de la lecture de la copie (exemple : « Dans un article du journal Les Échos, daté de 2017, écrit par Olivier Ducuing et présent dans le document 6... »).

Le respect du **nombre de mots** : le nombre mots attendus était situé dans une fourchette de 1300 mots (+/- 10%). Les candidats doivent s'astreindre à respecter cette consigne. Elle fait partie des compétences de communication à l'écrit qui sont évaluées. Le jury a apprécié les candidats qui ont précisé le nombre de mots en toute transparence même lorsque le nombre inscrit était inférieur à celui attendu. Cependant, les candidats doivent s'efforcer de respecter la fourchette, gage d'une maîtrise de la technique de l'exercice et d'une capacité à synthétiser.

Globalement, le jury note l'effort réalisé par la plupart des candidats dans le respect des attendus de l'épreuve et la **prise en compte du rapport de jury 2020**. Toutefois, des candidats ont encore montré un certain manque de maîtrise de l'exercice.

### Conseils aux candidats

Sur la maîtrise de la langue :

- ne pas hésiter tout au long de la préparation à consulter un manuel d'orthographe et de grammaire et refaire les exercices de base de construction des phrases, apprendre à alléger son style d'écriture, apprendre à l'adapter aux exigences scientifiques des trois dominantes théoriques du concours ;
- lire des textes complexes et construits pour améliorer sa syntaxe (littérature, romans, essais, etc.) ;
- enrichir son vocabulaire pour améliorer sa communication.

Quant à la technique de l'épreuve :

- apprendre à lire rapidement : se former aux techniques de lecture rapide ;
- apprendre à résumer et à structurer l'information managériale, juridique et économique tout au long de la préparation en fonction de sa méthode personnelle de mémorisation (par exemple : synthèse visuelle et textuelle – « *sketchnote* », dessin, tableau - entraînement par des restitutions orales entre préparateurs pour travailler la méthode du « pitch » <https://creg.ac-versailles.fr/pitcher-une-competece-essentielle-pour-bien-communiquer>).

L'objectif étant d'être capable de restituer de façon synthétique, sans dénaturer et sans faire d'apport personnel tout type d'information ;

- apprendre à faire l'exercice dans les conditions du concours tout au long de l'année en respectant la technique de construction d'une note de synthèse. Il faut garder en mémoire que la note de synthèse doit être structurée, répondre au sujet posé avec une problématique pertinente, citer les documents et comporter le nombre de mots attendus.

### Éléments attendus sur le fond

Le sujet portait sur la thématique suivante : « **Les enjeux actuels de l'entrepreneuriat** ».

Plusieurs problématiques étaient envisageables. À titre d'exemples :

- 1) Quelles sont les raisons de ce regain d'intérêt en faveur de l'entrepreneuriat ?
- 2) Lorsqu'une entreprise est créée, quels peuvent être les obstacles à son développement ?

Propositions de plans possibles pour la note de synthèse :

Les plans présentés ci-dessous ne sont que des propositions parmi d'autres. Les bons candidats ont su construire des présentations différentes des éléments importants du corpus documentaire toutes aussi pertinentes.

#### **Problématique 1 : Lorsque l'entreprise est créée, quels peuvent être les obstacles à son développement ?**

- I. Les enjeux de l'entrepreneuriat.
  - A. Faire face à de nouvelles mutations.
  - B. Stimuler la croissance et la compétitivité du pays.
- II. Les modalités pour favoriser l'entrepreneuriat.
  - A. Des dispositifs publics.
  - B. En appui de dispositifs privés.
- III. Les implications de l'entrepreneuriat
  - A. Un nécessaire accompagnement pour assurer son développement.
  - B. De l'approche entrepreneuriale vers l'approche managériale.
  - C. La gestion des crises liées à l'entrepreneuriat.

#### **Problématique 2 : Comment la démarche entrepreneuriale a-t-elle évolué ces dernières années ?**

- I. La création d'entreprise aujourd'hui : entre continuité et ruptures.
  - A. Les évolutions du profil des entrepreneurs.
  - B. Un accompagnement plus important des entrepreneurs.
- II. Le développement de l'entreprise.
  - A. Des incitations fortes à grandir.
  - B. Qui impliquent une évolution de la gouvernance.

### Constats sur le fond scientifique des copies

Les meilleurs candidats ont su interroger le sujet et mobiliser leurs connaissances. Cette mobilisation adéquate se traduit dans le choix du plan, l'exploitation des documents, un vocabulaire précis et des éclairages pertinents. Le jury constate que malheureusement certaines copies s'en dispensent et ont été pénalisées. Par exemple, le modèle de Greiner est souvent oublié ou mal interprété : ces copies se contentaient de citer le document sans mettre en exergue

le lien avec l'entrepreneuriat, laissant à penser que les candidats n'étaient pas en mesure d'explicitier cette notion et de justifier sa présence dans le corpus documentaire. De nombreuses copies présentent une confusion entre la notion d'« entrepreneur » et celle d'« entrepreneuriat », entre la notion de « leadership » et celle de « gouvernance ». Ce constat montre le manque de culture scientifique et de maîtrise technique de ce thème. Néanmoins, les meilleurs candidats ont présenté un raisonnement fluide en utilisant de manière pertinente les auteurs et en articulant logiquement les idées entre elles.

### **Conseil aux candidats**

Les candidats doivent prendre le temps de peaufiner leur problématique. La qualité et la justesse de cette dernière induisent des développements pertinents. Trop de problématiques mal formulées ont conduit les candidats à ne pas traiter du sujet et à ne pas faire de lien entre les termes clés du sujet. De nombreuses copies ont ainsi été rédigées autour de problématiques généralistes

Il est également souhaitable que les candidats se tiennent informés des thèmes d'actualités concernant les trois dominantes scientifiques du concours. Cela peut faciliter une compréhension plus rapide des éléments du corpus documentaire.

### **Rappel des principes de base de la note de synthèse**

La note de synthèse n'est pas un résumé condensé de différents articles. Le but de cette épreuve est de tirer les informations essentielles de chaque document, puis de les organiser de manière structurée dans sa copie. Dans tous les cas, il s'agit de proposer une information brève, objective, directement utilisable, sur un sujet qui pose problème.

#### **L'objectivité.**

Une règle fondamentale consiste à éviter la partialité qui n'est pas de mise dans une note de synthèse, quels que soient les arguments développés. Ce n'est pas un rapport personnel et il convient de ne jamais manquer à la règle de l'objectivité qui vaut neutralité.

#### **Étapes de conception de la synthèse**

1. Effectuer une lecture attentive du dossier documentaire. Extraire les éléments fondamentaux de chaque document en rapport avec le sujet posé puis hiérarchiser les idées retenues (notions clés, idées complémentaires, exemples). L'exercice de la note de synthèse requiert une parfaite gestion du temps qui suppose d'abord une lecture rapide et efficace des documents proposés de manière à les qualifier et à définir la problématique qui va être le fil rouge de la note.
2. Problématiser l'idée directrice qui relie les différents documents. La formuler en préalable à l'annonce du plan en la situant dans un contexte, en rappelant les enjeux.
3. Construire un plan, l'annoncer dans l'introduction puis le respecter dans le développement.
4. Articuler son argumentation en prévoyant des transitions entre parties et sous parties.
5. Éviter qu'à l'intérieur des différentes parties le propos ne se perde en détails et digressions.
6. Ne pas formuler d'opinion personnelle.
7. Éventuellement conclure de manière concise.

### **II.1.5 Les questions dans le domaine économique ou juridique**

Privilégier la synthèse par rapport aux questions économiques ou juridiques est une stratégie risquée qui ne permet pas de mettre en valeur les connaissances économiques et juridiques, pourtant indispensables aux compétences attendues d'un enseignant d'Économie & Gestion. L'actualisation des connaissances dans les disciplines économique et juridique apparaît comme une condition de réussite incontournable.

Le candidat choisit une des deux séries de questions : soit celle d'ordre économique, soit celle d'ordre juridique, sans possibilité de panachage et en indiquant clairement sur la copie, la nature de son choix.

#### **Choix n°1 : Questions dans le domaine économique**

##### **Question 1. La recherche de la maximisation du profit est-elle toujours l'objectif principal des entreprises ?**

La réponse à cette question supposait que le candidat définisse dans un premier temps le terme de profit.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de deux axes, à savoir :

- axe 1 - L'objectif principal de maximisation des profits selon la théorie microéconomique ;
- axe 2 - La nécessité aujourd'hui de la prise en compte de la RSE.

Le candidat devait s'appuyer sur certains auteurs en développant leur approche théorique : Friedman, Freeman, etc.

##### **Question 2. La banque est-elle encore le principal acteur de financement des entreprises en France ?**

La réponse à cette question supposait que le candidat rappelle le rôle d'intermédiaire des banques et le phénomène de désintermédiation qui réduit a priori l'importance des banques dans le système financier.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de deux axes, à savoir :

- axe 1 – Les nouvelles manières de financer l'économie ;
- axe 2 – Les banques, toujours acteurs majeurs de la finance.

Le candidat devait s'appuyer sur certains auteurs en développant leur approche théorique : Henri Bourguinat, Ronald Coase, George Arkelof, etc.

##### **Question 3. Les économies développées sont-elles condamnées à une croissance faible ?**

La réponse à cette question supposait que le candidat définisse dans un premier temps le terme croissance économique.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de trois axes, à savoir :

- axe 1 – Les limites des facteurs de croissance exogènes ;
- axe 2 – Des solutions par des facteurs de croissance endogènes ;
- axe 3 - La prise en compte aujourd'hui de modèles de croissance soutenables.

Le candidat devait s'appuyer sur certains auteurs en développant leur approche théorique : le modèle de Ricardo, Solow, Romer, Lucas, Becker, Kuznets, Piketty, etc.

#### **Choix n°2 : Questions dans le domaine juridique**

##### **Question 1. Quels sont les modes de résolution de conflits auxquels peut recourir une personne juridique ?**

La réponse à cette question supposait que le candidat définisse dans un premier temps le concept de modes alternatifs de règlement des différends (MARD) dans un contexte de réforme de la justice, bien souvent un préalable en vue de désengorger les tribunaux et réduire la lenteur de la justice.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de trois axes, à savoir :

- axe 1 - Les règlements amiables des différends : conciliation et médiation ;
- axe 2 - L'arbitrage ;
- axe 3 - La résolution judiciaire : le recours au juge.

**Question 2. Dans quelle mesure l'engagement de la responsabilité civile est-il un frein pour l'entrepreneur ?**

La réponse à cette question supposait que le candidat définisse dans un premier temps la responsabilité civile de l'entrepreneur.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de deux axes, à savoir :

- axe 1 - L'engagement de la responsabilité civile : un frein pour l'entrepreneur ;
- axe 2 - L'engagement de la responsabilité civile encadre et protège l'activité économique de l'entreprise dans le cadre de ses relations contractuelles.

**Question 3. Dans quelle mesure le législateur protège le patrimoine de l'entrepreneur individuel ?**

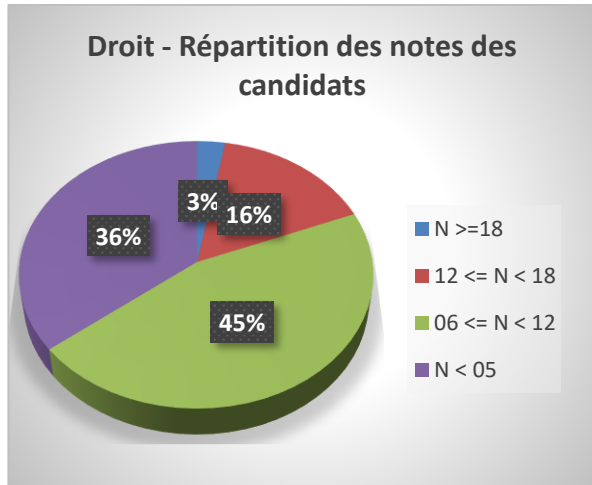
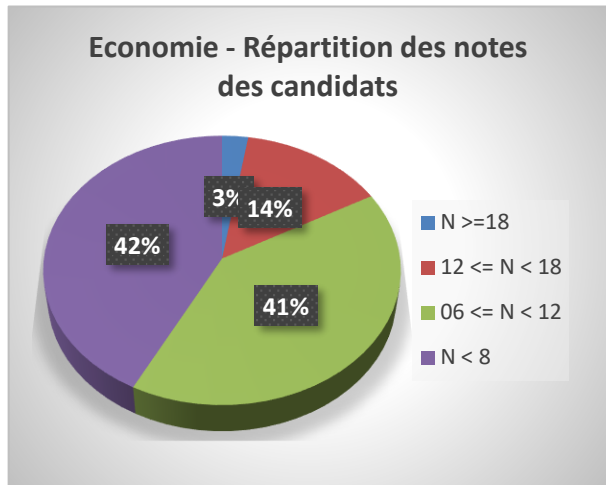
La réponse à cette question supposait que le candidat définisse dans un premier temps les concepts les concepts de patrimoine et d'entrepreneur individuel.

Dans un deuxième temps, le candidat pouvait structurer sa réponse autour de deux axes, à savoir :

- axe 1 - La réponse du législateur pour protéger le patrimoine de l'entrepreneur individuel ;
- axe 2 - Les limites de la protection.

**Répartition des notes obtenues par les candidats**

La partie « Questions dans le domaine économique ou juridique » est notée sur 24 points.



	Économie	Droit
<b>Nombre de copies</b>	467	143
<b>Note maximale</b>	21,5/24	23/24
<b>Note minimale</b>	00/24	00/24
<b>Moyenne</b>	07,42/24	07,77/24

39 copies n'ont traité ni les questions d'économie, ni les questions de droit.

**Observations et conseils aux candidats sur la partie questions d'économie ou de droit**

## Les constats

Les candidats optent en grande majorité pour les questions dans le domaine économique (72 % des copies). Pour cette session 2021, il est à noter que les candidats ayant opté pour les questions du domaine juridique ont obtenu globalement de meilleurs résultats sur cette partie de l'épreuve.

**Sur la forme :** les candidats doivent être en mesure de présenter des réponses structurées faisant état d'une bonne maîtrise de la langue française. De ce fait, il est intéressant de débiter la réponse par un paragraphe introductif qui respectera les règles classiques de rédaction d'une introduction (accroche, définition des termes clés, problématique induit par la question, annonce de plan). Par la suite les développements peuvent être structurés par un plan en deux ou trois parties (apparentes de façon titrées ou implicites). Il est également intéressant d'achever sa réponse par une courte conclusion incluant un prolongement qui ouvre sur une autre perspective de la question.

**Sur le fond :** les développements économiques des candidats doivent être organisés avec un raisonnement rigoureux, être pertinents et étayés par les apports théoriques conséquents et des illustrations tirées de l'actualité économique nationale, européenne et internationale. Le jury rappelle que les candidats doivent exposer des connaissances mises à jour.

Les développements juridiques doivent être étayés par des apports de nature légale, réglementaire, doctrinale ou jurisprudentielle. Attention, à la tentation d'utiliser le fait social comme un argument juridique. Le jury rappelle que les candidats doivent exposer des connaissances mises à jour.

### **Conseils aux candidats**

Le jury invite particulièrement les candidats à consolider leurs connaissances et leur technique de rédaction des réponses aux questions que ce soit en économie ou en droit. Le niveau général de connaissances est largement insuffisant pour un concours de recrutement d'enseignant en économie & gestion. La maîtrise des concepts fondamentaux en économie et en droit est plus que requise et attendue. Le jury rappelle aux candidats qu'ils doivent avoir des connaissances solides sur les deux champs disciplinaires (même si un choix stratégique doit être opéré pour l'épreuve au concours). Ils doivent garder en mémoire qu'en tant qu'enseignant ils seront amenés à enseigner les deux matières que ce soit dans les classes pré-baccalauréat ou post-baccalauréat. Plusieurs copies sont rendues sans avoir traité l'une ou l'autre série de questions. Il est vivement déconseillé de faire l'impasse sur le droit ou l'économie.

Par ailleurs, les questions posées sont totalement en phase avec le programme et l'actualité économique et juridique. Il est tout à fait attendu que les candidats se tiennent informés de ces évolutions qui pouvaient difficilement passer inaperçues pour un préparatoire au concours, notamment en droit.

### **Remarques sur les copies valorisées**

Les copies valorisées répondent dans une large mesure aux attentes de l'épreuve sur la forme. On souligne un effort réel de structuration des réponses. Celles-ci sont souvent organisées autour d'un plan apparent en deux ou trois parties. Les copies qui ont adopté un plan implicite, proposent des paragraphes structurés aérés avec des transitions visuelles ou rédactionnelles permettant au correcteur de suivre l'argumentation et le fil des idées. Ces candidats ont aussi accordé de l'importance au soin et à la présentation de la copie en présentant des copies aérées, lisibles, avec une orthographe, une grammaire et une syntaxe irréprochables.

Rien ne peut remplacer la maîtrise des savoirs. Les meilleures copies proposent des développements comprenant les éléments de connaissance essentiels à la réponse incluant à minima la définition économique des mots clés, les savoirs et les cadres théoriques et conceptuels économiques mobilisables et attendus. Ce sont donc des copies qui attestent de connaissances actualisées en économie, d'illustrations théoriques et chiffrées actualisées, de réponses structurées, des fondements juridiques cités en droit.

## Remarques sur les copies pénalisées

Les copies obtenant des notes basses ne répondent pas aux attentes de l'épreuve sur la forme. Elles manquent spécifiquement de structuration dans les réponses. Celles-ci sont souvent organisées avec des paragraphes comprenant des tirets sans construction (impression d'un inventaire, d'une succession d'idées mises les unes à la suite des autres). Par ailleurs, les candidats (là encore trop nombreux) à ne pas soigner leur écriture (parfois illisible) mais surtout l'orthographe, la grammaire et la syntaxe ont été pénalisés dans leur notation.

Sur le fond scientifique, plusieurs éléments négatifs ont été constatés par le jury et l'ont conduit à sanctionner certaines copies.

En économie, la question 1 a souvent été traitée sous l'angle managérial et l'analyse micro-économique de la notion de maximisation du profit a été trop souvent occultée. Les auteurs classiques étaient attendus pour discuter de cette notion. Aucun élément factuel ne vient étayer le propos. La majorité des candidats se limite à la présentation de la RSE et bien souvent les informations sont tirées du dossier documentaire. Dans la question 2, le rôle de la banque et son évolution dans le financement des entreprises est peu traité. La notion même de « banque » est d'ailleurs rarement définie. Peu d'éléments factuels déterminent un horizon temporel. Certaines copies se limitent à réutiliser les informations du « corpus de la synthèse ». La théorie des « 3D » d'Henry Bourguinat et les marchés financiers sont rarement mentionnés. La question 3 est souvent peu ou mal abordée. Une confusion entre la croissance économique et le développement conduit des candidats vers le hors sujet. Les copies révèlent une grande méconnaissance des facteurs de croissance mais également des dynamiques de la notion de croissance au cours du temps. La croissance économique est rarement définie et peu de références théoriques ont été apportées.

En droit, le traitement de la question 1 montre parfois la méconnaissance de la réforme de la justice. Beaucoup d'approximation. Les procédures de conciliation et de médiation sont parfois citées mais peu décrites. Les MARD ne sont pas assez cités alors que, sauf exception, ces modes de règlement des différends sont un préalable obligatoire à toute action en justice civile ou commerciale depuis 2015. Certaines copies ne décrivent que le système judiciaire et d'autres ont réduit le problème à la gestion des conflits au sein de l'entreprise. Pour la question 2, le concept de « responsabilité civile » n'est pas correctement défini. Il était attendu de définir la responsabilité contractuelle et la responsabilité extracontractuelle et non délictuelle. La question a été abordée par les candidats plus du point de vue des conditions de mise en œuvre de la responsabilité et non pas au sens de frein pour l'entrepreneur. Quelques candidats l'ont seulement envisagée du seul choix de statut juridique de l'entreprise. Une partie du sujet n'est donc pas abordée. La question 3 est peu traitée ou de façon superficielle, probablement en raison d'une mauvaise gestion du temps, se limitant bien souvent à préconiser l'E.I.R.L. La notion de patrimoine est insuffisamment maîtrisée et ne permet pas d'envisager toutes les pistes de réflexion possibles. Des exemples cités manquent de pertinence à l'instar du patrimoine de Johnny Hallyday.

### Conseils aux candidats

Il est conseillé de répondre aux questions de façon structurée, dans un langage soutenu avec des connaissances ciblées, adaptées, actualisées et illustrées avec des exemples tirés de l'actualité économique ou juridique nationale, européenne et/ou internationale. La maîtrise des définitions et théories économiques, ainsi que des concepts juridiques, sont des prérequis incontournables. En droit, il est absolument nécessaire de citer les fondements juridiques des arguments avancés, et de tirer de la question posée une problématique juridique (« problème de droit ») corrélée.

De ce fait, l'approfondissement des cours (lorsque le candidat est inscrit à une préparation concours) et la consultation de manuels universitaires (voir la bibliographie), accompagnés d'une lecture permanente de la presse économique et juridique papier ou en ligne, sont utiles et nécessaires.



### **II.1.6. Repères bibliographiques pour les connaissances fondamentales en management, économie et droit**

Cette liste ne constitue pas une liste exhaustive des attendus en termes de références. Elle vise à encourager les candidats à travailler les savoirs académiques afin d'acquérir les bases fondamentales à l'enseignement de l'économie et de la gestion.

#### **Ressources mobilisables en droit (liste non exhaustive)**

- Les manuels universitaires (Litec, Lamy, Mémentos Dalloz, Sirey, etc.) sont des sources utiles à la maîtrise des savoirs juridiques. De nombreux éditeurs proposent des sites sur lesquelles l'information est actualisée.
- Sites officiels peuvent également être consultés régulièrement dans le cadre de la préparation au concours :
  - <https://www.legifrance.gouv.fr/>
  - <https://www.service-public.fr/>
  - <https://www.courdecassation.fr/>
  - [www.travail-emploi.gouv.fr](http://www.travail-emploi.gouv.fr)
  - <http://vosdroits.servicespublic.fr>
  - [www.economie.gouv.fr/dgccrf](http://www.economie.gouv.fr/dgccrf)
  - <http://eur-lex.europa.eu/fr/index.htm>
- Revues hebdomadaires ou mensuelles du Jurisclasseur (LexisNexis), par exemples : contrats, concurrence, consommation.
- Revues Dalloz : Droit des sociétés, Droit du travail, Droit de l'Union Européenne.
- Lexique des termes juridiques 2019-2020, Serge Guinchard et Thierry Debard, Éditions Dalloz, 27<sup>ème</sup> édition.
- Droit du travail, François Duquesne, Mémento LMD, Éditions Gualino (privilégier la dernière édition, actualisée toutes les années) : relations individuelles et collectives de travail. 14<sup>ème</sup> édition en 2019.
- Droit du travail, E. Peskine, C. Wolmack, LGDJ.
- Contrats civils et commerciaux, François Collart-Dutilleul, Philippe Delebecque, Dalloz.
- Droit de la propriété intellectuelle, propriété littéraire et artistique, propriété industrielle, droit international, P. Tafforeau, Gualino éditeur.
- Droit des obligations, Corine Renault-Brahinsky, Mémento LMD, Éditions Gualino (privilégier la dernière édition, actualisée toutes les années) : 15<sup>ème</sup> édition en 2019. Intègre la réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations (loi de ratification du 20 avril 2018).
- Droit des obligations, B. Fages, LGDJ.
- Droit des sociétés et des groupes, Jean-Marc Moulin, Mémento LMD, Éditions Gualino (privilégier la dernière édition, actualisée toutes les années) : 12<sup>ème</sup> édition en 2019.
- Droit des sociétés, A. Constantin, Mémento Dalloz.
- Droit commercial et des affaires, Michel Menjucq, Mémento LMD, Éditions Gualino (privilégier la dernière édition, actualisée toutes les années) : 11<sup>ème</sup> édition en 2019.
- Droit de la consommation, J. Calais-Auloy et F. Steinmetz, Précis Dalloz.
- Droit de la concurrence interne et communautaire, M. Malaurie-Vignal, Sirey.
- Droit des entreprises en difficulté, Laetitia Antonin-Cochin et Laurence-Caroline Henry, Mémento LMD, Éditions Gualino (privilégier la dernière édition, actualisée toutes les années) : 1<sup>ère</sup> édition en 2018.

#### **Ressources mobilisables en économie (liste non exhaustive)**

- Notions fondamentales d'économie, Michel Bialès, Rémy Leurion, JL Rivaud – Éditions Foucher.
- Précis d'économie, Emmanuel Combe, Éditions PUF, 15<sup>ème</sup> édition, 2019.
- Lexique d'économie, Ahmed Silem, Éditions Dalloz, 15<sup>ème</sup> édition.
- Histoire de la pensée économique, Henri Denis, Éditions PUF – Quadrige, 2016.
- Histoire des faits économiques contemporains, Maurice Niveau et Yves Crozet, Éditions PUF – Quadrige, 2016.
- Les 1001 notions de l'économie - À l'usage des candidats aux examens et aux concours - Éditions PUF – 2016.
- Théories économiques, M. Montoussé, éd. Bréal.
- Économie politique : 1. Concepts de base et comptabilité nationale, 2. Microéconomie, 3. Macroéconomie, J. Généreux, coll. Les fondamentaux, éd. Hachette Supérieur.

- Principes de l'économie, G.Mankiw, éd. De Boeck.
- Microéconomie de l'emploi, M.Sabatier, Lesueur, éd. De Boeck.
- Économie et mondialisation, JP Allegret, P.Le Merrer, Ed De Boeck.
- Économie politique contemporaine, Barel E., Beaux C., Kesler E., Sichel O., éd. Armand Colin.
- Politique économique, Bénassy-Quéré A., Coeuré B., Jacquet P., Pisani-Ferry J., éd. De Boeck.
- Histoire des pensées économiques : les fondateurs / les contemporains, collection dirigée par A. Gélédan-Synthèse, éd. Sirey).
- Micro-économie, Abraham-Frois G.- éd. Economica.
- Les grandes questions d'économie et de finances internationales, F. Lemoine, P. Madies, T. Madies, éd. De Boeck.
- Économie contemporaine, Analyse et diagnostics, Lecaillon J-D. et al., éd. De Boeck.
- Histoire des faits économiques, Brasseul J., coll. U, éd. Armand Colin.
- Monnaie et financement de l'économie, M. Delaplace, éd. Dunod.
- Sites : Il est conseillé d'actualiser les indicateurs chiffrés grâce à des sites tels que celui de l'INSEE, de l'OCDE, etc. :
  - <http://www.cae.gouv.fr> (conseil d'analyse économique)
  - <http://www.ladocumentationfrancaise.fr> (abonnement gratuit à la lettre)
  - <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports/presentation>.
  - <http://www.alternatives-economiques.fr>
  - <http://www.insee.fr>
  - <http://www.ocde.org>
  - [http://europa.eu/index\\_fr.htm](http://europa.eu/index_fr.htm)
  - <http://www.ofce.sciences-po.fr> (observatoire français de conjoncture économique)
- Revues - Les Cahiers français - Problèmes économiques - Reflets et perspectives de la vie économique - Revue économique - Regards croisés sur l'économie - L'économie politique - Alternatives économiques, etc.

### Ressources mobilisables en management (liste non exhaustive)

- Notions fondamentales de management, Michel Scaramuzza, Michel Darbelet, Laurent Izard – Éditions Foucher.
- Management, l'essentiel des concepts et pratiques, S. Robbins, D. DeCenzo, Éditions Pearson Education.
- Le Management, fondements et renouvellements, Éditions Sciences Humaines.
- DCG 7 Management - Manuel – Réforme expertise comptable 2019-2020, Morgane Le Breton, Kévin Herlem, Sabine Separi, Éditions Dunod.
- Les théories de l'organisation et de l'entreprise : DECF, prépa CAPET, Agreg, Clotilde Marques - Éditions Ellipses.
- Éléments d'analyse économique de la firme, Jean-Paul Maréchal – PU de Rennes.
- Introduction à la gestion des entreprises, Alain Desreumaux, Éditions Armand Colin.
- Théorie des organisations, Alain Desreumaux, Éditions EMS ; Collection : Les essentiels de la gestion.
- Le management : voyage au centre des organisations, H. Mintzberg, Éditions Eyrolles.
- Structure et dynamique des organisations, H. Mintzberg ; Éditions d'organisation.
- Revues - Économie & Management - Revue française de gestion - Enjeux les Echos – La Tribune – revue Recherches en Sciences de gestion – RIHME – Revue Management Avenir, etc.
- Sites :
  - <http://www.auneg.org/>
  - <https://www.fnege.org/>
  - [www.institut-entreprise.fr](http://www.institut-entreprise.fr)
  - [www.iae-france.fr](http://www.iae-france.fr)
  - [www.lamaisondumanagement.com](http://www.lamaisondumanagement.com)

### Ressources transversales mobilisables en économie, droit et management :

- Économie de la firme-monde, Pouvoir, régime de gouvernement et régulation - Virgile Chassagnon, Éditions de Boeck Supérieur.
- Les théories économiques de l'entreprise - Bernard Baudry et Virgile Chassagnon, Éditions La Découverte.

- L'économie institutionnelle - Bernard Chavance, Éditions La Découverte.
- L'économie des organisations - Claude Ménard, Éditions La Découverte.
- La performance juridique : pour une vision moderne du droit dans l'entreprise - Christophe Collard et Christophe Requilly, Éditions Lgdj.
- Décider avec les parties prenantes, approches d'une nouvelle théorie de la société civile - Maria Bonnafous-Boucher et Yvon Pesqueux, Éditions La Découverte.

## **II.2. Composition de sciences de gestion, option « marketing »**

### **II.2.1. Rappel de la définition et du programme de l'épreuve**

L'épreuve consiste en l'étude de situations de gestion basées sur des données réelles, en vue de les analyser et de proposer des solutions.

Elle prend appui sur un contexte professionnel constitué de plusieurs dossiers indépendants couvrant les connaissances et les capacités relatives aux sciences de gestion dans l'option correspondante ainsi que des références au management des organisations et aux systèmes d'information de gestion. Durée de l'épreuve : cinq heures ; coefficient 1.

Le sujet de l'épreuve est spécifique à l'option choisie.

L'épreuve de sciences de gestion est adossée à des programmes qui définissent les compétences exigées et les connaissances essentielles que doivent acquérir les candidats aux concours de recrutement de personnels du second degré.

Pour l'épreuve de sciences de gestion option marketing, ils comportent des éléments communs à toutes les options du concours.

- Les thèmes du programme de Sciences de gestion en classe de première « sciences et technologies du management et de la gestion » traités au niveau M1.

En complément, ils prennent appui sur des éléments spécifiques :

- les programmes de spécialité du cycle terminal de la série sciences et technologies du management de la gestion dans la spécialité « mercatique », traités au niveau M1 ;
- les compétences et savoirs associés du domaine professionnel présentés dans les référentiels des BTS « management commercial opérationnel », « négociation et digitalisation de la relation client », « commerce international » traités au niveau M1.

#### **Conseils aux candidats**

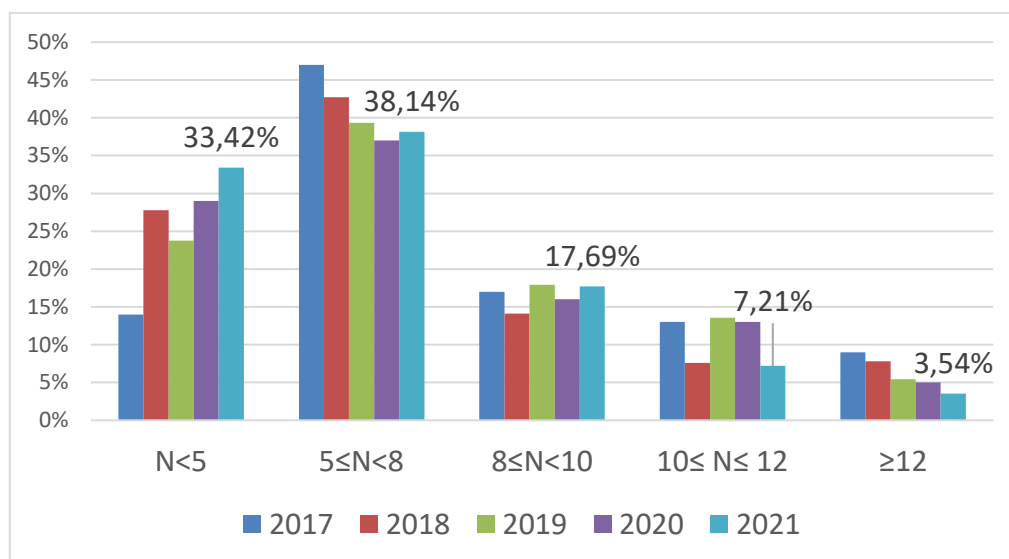
Les textes législatifs et réglementaires de référence sont ceux en vigueur au 31 décembre de l'année précédant celle du concours

L'épreuve de sciences de gestion est adossée à des programmes qui définissent les compétences exigées et les connaissances essentielles que doivent acquérir les candidats aux concours de recrutement de personnels du second degré.

Lorsqu'il est fait référence à des programmes du second degré, il s'agit ceux en vigueur au **1<sup>er</sup> janvier de l'année du concours.**

## II.2.2 Éléments statistiques portant sur l'épreuve 2021<sup>1</sup>

### Évolution de la distribution des moyennes des candidats Épreuve de sciences de gestion (Marketing) sessions 2017 à 2021



#### Remarques à propos de la répartition des notes des candidats pour l'épreuve écrite de Sciences de gestion :

71.56 % des candidats obtiennent des notes strictement inférieures à 8 ;  
24.9 % des candidats obtiennent des notes égales à 8 et inférieures strictement à 12 ;  
3.54% % des candidats obtiennent des notes supérieures ou égales à 12.

### II.2.3. Observations et conseils des membres du jury concernant l'épreuve écrite de Sciences de gestion

L'épreuve est bâtie autour d'un contexte organisationnel explicité sur lequel sont adossés des dossiers indépendants. L'objectif de l'épreuve écrite de sciences de gestion est d'identifier les candidats qui sont capables d'élaborer des propositions de solution pertinentes sur la base d'un questionnement. Ces propositions prennent appui des concepts managériaux et les techniques de gestion en lien avec l'option choisie (marketing).

Indépendamment des éléments de fond qui suivent, il semble utile aux membres du jury de fournir quelques préconisations d'ordre général afin de permettre aux candidats de se projeter dans cette épreuve de la meilleure des façons.

#### II.2.3.1. Conseils généraux

Pour réussir cette épreuve, le candidat doit :

- analyser et s'appropriier les programmes des classes de première et terminale STMG ainsi que les référentiels des BTS du secteur commercial (MCO, NDRC mais aussi CI) ;
- lire attentivement le contexte, les mises en situation et les annexes pour appréhender et s'imprégner de l'environnement stratégique et mercatique du sujet afin de mieux répondre au questionnement ;
- après une première lecture, avoir une vision globale des travaux à réaliser afin d'apprécier le temps à y consacrer ;
- apprendre à gérer son temps afin de traiter de façon efficace tous les travaux demandés et de traiter la totalité des questions du sujet ;
- pour chaque dossier, bien repérer les annexes nécessaires à une étude approfondie. Il convient d'exploiter la documentation jointe en sélectionnant les informations pertinentes ;

<sup>1</sup> Pour les 3 concours (CAPET, CAFEP et Troisième concours).

- rechercher les mots-clés, les comprendre avant de répondre aux questions ;
- adapter les apports théoriques au contexte de l'entreprise ;
- approfondir, justifier, argumenter les réponses ;
- contrôler la fiabilité et la vraisemblance des résultats ;
- faire preuve de qualités rédactionnelles, de rigueur et soigner l'expression écrite, la syntaxe, la grammaire et la graphie, pré requis nécessaires au métier d'enseignant.



### **II.2.3.2. Conseils portant sur la forme**

Les candidats doivent s'efforcer de suivre les conseils suivants :

- l'introduction, les transitions et les conclusions ne sont pas exigées. Cependant, elles peuvent servir la structuration du propos, à condition de rester succinctes ;
- la présentation de la copie doit être soignée (aérer la copie, numéroter les pages et les questions clairement) ;
- l'écriture doit rester lisible, y compris en fin de devoir ;
- la paraphrase doit être proscrite, même si quelques citations présentées entre des guillemets peuvent être opportunes (il sera essentiel de citer les sources de ces extraits) ;
- l'orthographe et la syntaxe doivent être soignées (éviter les abréviations, favoriser un style concis, faire des phrases complètes, utiliser un registre de langue relativement soutenu, etc.) ;
- les réponses doivent être structurées, et ce, de manière apparente, en mettant en évidence les éléments essentiels du raisonnement (soulignement des mots clés, présentation sous forme de tableau, titres et sous-titres, etc.) ;
- l'usage des tableaux, souvent utile à la structuration du propos, ne doit pas occulter la nécessité de justifier ses affirmations et d'argumenter ses réponses.

### **II.2.3.3. Conseils portant sur le fond**

Le candidat doit être capable :

- d'analyser et interpréter une situation organisationnelle dans son contexte ;
- de repérer et d'analyser les verbes d'action utilisés dans le questionnaire ;
- de maîtriser les concepts, les outils et les démarches requis pour résoudre un problème de gestion en prenant en compte les contraintes internes et externes à l'organisation étudiée ;
- de justifier les choix méthodologiques, apprécier leur impact sur les résultats obtenus, démontrer une prise de recul quant à la mise en œuvre des démarches ;
- de mettre en perspective les problèmes traités et les résultats obtenus dans un cadre temporel, organisationnel et sociétal global.

Le candidat doit par ailleurs :

- maîtriser et mobiliser tous les champs de connaissances théoriques des sciences de gestion, du management des organisations et des systèmes d'information de gestion ;
- prendre du recul et analyser les problématiques dans leur dimension professionnelle ;
- bien cerner les questions posées et la documentation fournie pour éviter le hors sujet ;
- éviter la « récitation » de cours sans réelle adaptation à la question posée ;
- identifier les différents niveaux d'analyse du cas ;
- s'efforcer d'effectuer les calculs demandés de façon pertinente pour illustrer et argumenter (calculs et commentaires) ;
- présenter des réponses structurées et en lien avec la réalité professionnelle ;
- utiliser un vocabulaire technique et adapté ;
- citer et exploiter les auteurs à bon escient (les références ne sont pas toujours citées de manière opportune) ;
- adapter ses réponses au contexte du sujet ;
- éviter l'énumération des éléments donnés dans les annexes mais privilégier une approche analytique.

#### **Conseils aux candidats**

La réussite à cette épreuve nécessite des connaissances solides dans le domaine du management des organisations et du marketing. Il convient à ce titre de discerner les champs disciplinaires liés à la démarche marketing et ceux liés à la démarche du management stratégique. La dimension didactique et pédagogique doit être aussi présente à toutes les étapes de la démarche de résolution du problème proposé.

Cette dimension didactique et pédagogique se traduit par la clarté des explications, la cohérence des argumentations, la progressivité des notions abordées. Une préparation sérieuse passe par l'appropriation des démarches spécifiques à l'enseignement technologique, dont l'étude de cas est une composante importante. Elle suppose des capacités de transposition des situations vécues ou observées en entreprise dans le domaine de la formation initiale ou continue. Un entraînement à cet exercice proposé à divers niveaux peut contribuer aussi à la réussite au concours

Eu égard au format (5 h) et aux attendus de cette épreuve, les membres du jury soulignent qu'une préparation rigoureuse aux spécificités de cet exercice est incontournable.

### **II.2.4. Présentation du sujet**

Les éléments de corrigés ne visent pas l'exhaustivité mais apportent pour chaque question, les éléments de réponse qu'il est possible d'admettre. Certaines copies ont pu présenter d'autres propositions pertinentes.

#### **Éléments statistiques globaux**

Nombre de copies (661)	Moyenne	Note la plus haute	Note la plus basse
Épreuve de Sciences de gestion (/20)	6.18 / 20	14.5	0.5
Épreuve de Sciences de gestion (/100)	30.15/ 100	72.50	1.50
Dossier 1 (/29)	11.05	26.5	1
Dossier 2 (/26)	8.90	22	0
Dossier 3 (/23)	5.28	16	0
Dossier 4 (/17)	4.04	15	0
Formes (/5)	2.89	5	0

## 3eme Concours

Nombre de copies (100)	Moyenne	Note la plus haute	Note la plus basse
Épreuve de Sciences de gestion (/20)	5.37 / 20	12	1
Épreuve de Sciences de gestion (/100)	26.82/ 100	60	3
Dossier 1 (/29)	8.93	26.5	1
Dossier 2 (/26)	8.56	18	1
Dossier 3 (/23)	4.82	14	0
Dossier 4 (/17)	3.32	13	0
Formes (/5)	2.51	5	0

**Éléments de fond sur le dossier**

L'étude de cas portait cette année sur l'entreprise *Maison Tête*, une conserverie artisanale du Gers (32), spécialisée dans la transformation du canard en foies gras, en pâtés, en rillettes et en plats cuisinés.. Ces produits sont commercialisés essentiellement dans la boutique de Valence-sur-Baïse et sur les foires et les salons. Depuis son rachat en 2012, le nouveau propriétaire, Pierre Garros, s'interroge sur le vieillissement de sa clientèle historique et souhaite mettre en œuvre des actions commerciales pour la rajeunir tout en trouvant de nouveaux débouchés pour sa production.

Sur cette base, quatre dossiers étaient confiés aux candidats :

**Dossier 1 – Déterminer les atouts de l'entreprise sur son marché**

**Dossier 2 – Améliorer la digitalisation de la relation commerciale.**

**Dossier 3 – Développer la transition numérique vers le B2B.**

**Dossier 4 – Développer l'activité à l'international**

**Dossier 1 – Déterminer les atouts de l'entreprise sur son marché****1.1 Procéder à une analyse structurée du marché français du foie gras.**

## Taille et tendance du marché

La tendance lourde du marché du foie gras est au déclin (- 26% en volume et - 5% en valeur entre 2012 et 2019). Après une embellie en 2018, les ventes de 2019 ont reculé de 10,4% en volume et de 8,6% en valeur dans les hypers et supermarchés et la saison festive a connu également un recul de 10,2 % en volume et de 10 % en valeur.

DEMANDE	Opportunités	Contraintes / menaces
<b>Caractéristiques de la demande.</b>	Le segment des ménages représente 50 % du marché. 92% des Français consomment du foie gras dont : <ul style="list-style-type: none"> <li>72% au moins deux fois dans l'année</li> <li>40% deux à trois fois par an</li> </ul>	Le taux de ménage acheteurs est en recul en 2019 (-1,8 pt) de même que les quantités achetées (-4,85 %) et le budget moyen par achat (-11,06%) [annexe 2] Les Français qui continuent à acheter du foie gras ont donc réduit leur consommation et acheté moins cher en 2019.



	<ul style="list-style-type: none"> <li>32% plus de 3 fois par an.</li> </ul> <p>Le segment restauration-hôtellerie représente 40% et les Français apprécient de trouver du foie gras sur les cartes (84%).</p> <p>La valeur perçue du foie gras par les Français reste forte : valeur de signe (symbole de l'art de vivre à la française) et valeur hédonique (produit festif) et le produit bénéficie d'une grande confiance.</p> <p>Le foie gras est perçu comme un incontournable des fêtes de fin d'année par 77% des Français (<i>ce qui soutient le marché bon an, mal an</i>).</p> <p>L'origine française du foie gras est primordiale pour 80% des Français.</p> <p>Demande croissante pour des produits « sans » (<i>conservateurs, nitrites, ...</i>) et des produits plus imaginatifs (<i>épices, vins, ...</i>)</p> <p>Les moments de consommation se diversifient avec la vogue des apéritifs dînatoires et des tapas.</p>	<p>Le nombre moyen d'achats dans l'année reste stable et faible, c'est un achat occasionnel.</p> <p>83% des consommateurs continuent à cantonner le foie gras à une occasion festive et essentiellement pendant les fêtes de fin d'année. Cela reste un marché avec une très forte saisonnalité.</p> <p>Le foie gras est perçu comme un incontournable des fêtes de fin d'année par 77% des Français. Cela renforce la saisonnalité (fin d'année et Pâques) et peut conduire à des achats fondés sur le critère du prix au détriment du critère de qualité lors du processus d'achat.</p> <p><i>Le foie gras reste cependant consommé à 83% en entrée sans grande imagination.</i></p>
<b>Segments de produits</b>	<p>Le foie gras prêt à consommer représente 80,7% des ventes et le mi-cuit continuait de croître en 2018.</p> <p>Le foie gras cru connaît une bonne progression entre 2017 et 2018 (+ 3 pts), reflet de la tendance du faire soi-même.</p>	<p>Les conserves perdent 4 points sur le segment du prêt à consommer et ne représentent plus que 23,1% des ventes en volume en 2018.</p>
<b>Lieux d'achat</b>	<p>Pour 91 % des Français, une aide au choix en magasin est bienvenue, ils apprécient les animations et les dégustations.</p> <p><i>Les consommateurs issus de régions productrices de foie gras ont tendance à s'adresser aux petits producteurs et à privilégier la dimension terroir.</i></p>	<p><b>70%</b> (52,6% + 17,4%) des achats sont faits en GMS en 2018 alors que les magasins de proximité ne représentent que 3,4% et les circuits spécialisés 13,1%.</p> <p><i>Dans les régions non productrices, les consommateurs vont plutôt s'approvisionner dans les GMS ou chez les enseignes nationales et sont sensibles à l'argument prix.</i></p>
OFFRE	Opportunités	Contraintes / menaces
<b>Les producteurs</b>		<p>L'intensité concurrentielle est forte avec de nombreux intervenants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 4000 agriculteurs éleveurs indépendants</li> <li>- Artisans conserveurs</li> <li>- Industriels : coopératives ou entreprises.</li> </ul> <p>Au niveau local (Gers), la concurrence est intense : 250 conserveurs à la ferme, 50 artisans conserveur, 4 entreprises privées et 1 coopérative : Vivadour Volgers.</p>
<b>Stratégies des producteurs</b>	<p>Démarches de qualité et de valorisation des produits pour obtenir des labels et des signes de qualité (IGP, IGP Gers, AOP, ...)</p> <p>Le foie gras de canard reste majoritaire (environ <b>95%</b>) [annexe 4]</p>	<p>La filière industrielle se met, elle-aussi, à accompagner ses produits dans la grande distribution avec des animations qui les légitiment.</p> <p>Nombreuses innovations pour séduire une cible plus jeune.</p> <p>Offre complexe : profusion de formats, de niveaux de qualité ce qui rend le repérage difficile par le consommateur.</p> <p>Actions de promotion des ventes qui cassent les prix ;</p> <p>Apparition de « faux gras » végétaliens (encore marginal)</p>
<b>La distribution</b>	<p>Les circuits de distribution sont différenciés selon le type de producteur ce qui réduit l'intensité concurrentielle sur le point de vente.</p>	<p>Les industriels dominent le marché et écoulent leurs productions soit par des réseaux de boutiques nationaux, soit dans les GMS.</p> <p>Les artisans conserveurs et les agriculteurs commercialisant en direct disposent tous d'un site marchand.</p> <p>Les épiceries fines en ligne sont très nombreuses et très dynamiques.</p>

ENVIRONNEMENT	Opportunités	Contraintes / menaces
Facteurs naturels	<p>Les épizooties ont eu pour effet d'accroître l'intérêt des consommateurs pour les signes de qualité.</p>	<p>Les épidémies de grippe aviaire (<i>dont une en décembre 2020-janvier 2021</i>) déstabilisent le marché.</p> <p>Crise sanitaire de la COVID 19 qui a fait perdre 60% des débouchés.</p>
Facteurs institutionnels et réglementaires	<p>Associations professionnelles de promotion de la filière très actives comme le CIFOG qui a mis en place une charte du foie gras ou l'association gersoise pour la promotion du foie gras et de l'aviculture qui réalisent des campagnes de communication pour soutenir la filière.</p> <p>La loi Egalim limite les ventes sous promotion, ce qui est favorable à ceux qui se différencient par la qualité.</p> <p>Promotion de l'achat local par la région Occitanie.</p> <p>Le foie gras bénéficie de la reconnaissance officielle « patrimoine culturel et gastronomique protégé en France depuis 2006 ainsi que d'une législation sur les appellations.</p>	<p>La réglementation complexe rend l'exportation difficile et de plus en plus de pays sont interdits à l'exportation.</p> <p><i>(Interdiction de vente ou de possession à New York en 2022, chaînes de supermarchés italiens qui boycottent le foie gras).</i></p>

Facteurs démographiques, économiques	Population vieillissante attachée aux traditions gastronomiques.	Baisse du moral des Français, moins enclins à consommer ce type de produits. La crise sanitaire qui réduit de facto les occasions festives et qui a entraîné la fermeture des restaurants.
Facteurs socio-culturels	La France est le pays du foie gras. En conséquence c'est un mets qui s'inscrit dans la tradition. Tendance du fait maison (soutenue par les émissions culinaires). Tendance à manger moins mais avec une meilleure qualité. La tendance locavore : les produits artisanaux ont le vent en poupe ainsi que les circuits courts. Développement des apéritifs dînatoires. L'impact du premier confinement sur les commandes en ligne.	Toutes les régions ne sont pas égales face à cette tradition. Les jeunes générations sont beaucoup plus préoccupées par le bien-être animal. Augmentation du véganisme. Le foie gras est un aliment très gras, par définition. Dans certaines régions, l'autoproduction reste importante.

Malgré la montée du véganisme, le foie gras reste un produit apprécié des Français qui le considèrent comme festif et convivial et privilégient d'autant plus la qualité pour leurs achats. Cependant, ce marché reste fragile : après deux crises aviaires, la crise de la Covid 19 l'a encore déstabilisé.

Les producteurs, sont confrontés à une consommation très saisonnière et à une forte intensité concurrentielle. Ils cherchent à se différencier en communiquant sur la qualité, l'origine du produit ou cherchent à innover pour séduire une clientèle plus jeune.

Le marché est très nettement dominé par les industriels et les GMS mais présente toutefois des opportunités pour les artisans et les petits producteurs.

### 1.2 Calculer les chiffres d'affaires trimestriels prévisionnels de l'entreprise pour la saison 2020-2021 (arrondir à l'unité). Justifier le choix de la méthode utilisée et commenter les résultats

La méthode des moindres carrés semble la plus adaptée compte tenu de l'instabilité du chiffre d'affaires.

Moindres carrés	<b>1 911 850 €</b>	+1,08% par rapport à 2019-2020
Points moyens	1 886 375 €	-0,27 %
Ponts extrêmes	1 869 233,33 €	+1,18%

Coefficients saisonniers

(en €)	Coefficient saisonnier
trimestre 4	2,1382
trimestre 1	0,5238
trimestre 2	0,4985
trimestre 3	0,8395

Prévisions trimestrielles 2020-2021

CA Total	T4	T1	T2	T3
1 911 850,00	1 021 957,76	250 378,30	238 273,93	401 240,02

Le chiffre d'affaires prévisionnel paraît à la fois raisonnable si l'on se réfère aux performances antérieures de l'entreprise et à la fois très optimiste si l'on se réfère à la situation sanitaire.

La saisonnalité des ventes est, sans surprise, très forte. Le quatrième trimestre (O-N-D) représente plus de la moitié du chiffre d'affaires annuels. Et la saisonnalité est encore accentuée par le CA de l'e-boutique

Le troisième trimestre (J-A-S) présente un coefficient plus élevé que T1 et T2 qui peut s'expliquer par l'approvisionnement des grossistes qui anticipent en vue des fêtes de fin d'année.

La fin de l'année civile représente un enjeu majeur et un défi logistique pour l'entreprise.

Le calcul de 4 prévisions trimestrielles donne les prévisions suivantes :

T1	246 650
T2	204 250
T3	402 850
T4	1 058 100
Total	1 911 850

### 1.3 Analyser la stratégie marketing de l'entreprise et conclure sur la capacité de l'entreprise à se développer sur son marché ;

Segmentation :

La segmentation de l'offre est très classique et s'articule autour de toutes les déclinaisons possibles du canard. L'entreprise est cependant la seule à proposer la livraison de produits frais et une des seules à proposer du foie d'oie.

Ciblage :

- Particuliers : clientèle fidèle mais traditionnelle et âgée et qui a donc tendance à consommer du foie gras de manière très saisonnière.
- Professionnels : quelques CHR, des épiceries fines, Grand Frais, 2 marques propres
- Exportations peu développées.

Positionnement

Des produits artisanaux, de qualité, gastronomiques (partenariat avec le Collège Culinaire de France et des chefs). Ce sont des produits du terroir, labellisés IGP Gers (département à l'image du bien vivre et bien manger) avec une excellente traçabilité. Ils correspondent à des attentes fortes des consommateurs pour des produits authentiques nantis de signes de qualité.

	Atouts	Faiblesses
Politique de produit	<p>Le mix de l'entreprise est essentiellement axé sur la politique de produit :</p> <p>Une gamme large et profonde (90 recettes) qui exploite toutes les possibilités du canard et lui permet de lutter un peu contre la saisonnalité et d'offrir du choix aux consommateurs.</p> <p>Emballages majoritairement en verre : en adéquation avec le niveau de qualité et l'image terroir.</p> <p>Innovation avec le foie gras prêt à cuire et des recettes diverses autour du canard.</p> <p>Service associé : atelier pour faire son foie gras à la boutique du Paris. Répond à la tendance du fait maison et peut attirer une cible plus jeune.</p> <p>Contrat d'exclusivité avec deux éleveurs : maîtrise des approvisionnements, ce qui lui permet de bénéficier du label IGP Gers et répond aux attentes actuelles des consommateurs (sécurité, qualités gustatives).</p> <p>Existence d'une charte graphique qui donne une unité d'ensemble.</p> <p>Le logo évoque à la fois la nature et la gastronomie</p> <p>La présence du terme « maison » dans le nom de marque est synonyme d'entreprise artisanale, de savoir-faire transmis à l'instar d'autres conserveurs.</p>	<p>Gamme très dépendante de la saisonnalité du foie gras qui est le produit vache à lait de l'entreprise (entre 20 et 50% selon les trimestres).</p> <p>La charte graphique des étiquettes ne contribue pas au positionnement souhaité (sans lui nuire toutefois).</p> <p>Le logo est un peu complexe et sa couleur verte peut fausser le message (confusion avec le bio).</p> <p>En revanche le terme de « maison » peut paraître un peu désuet.</p>
Politique de prix	<p>Alignement sur les prix des concurrents artisans en cohérence avec la politique de produit. Le dirigeant a une position ferme sur les prix qui conforte son positionnement.</p> <p>Prix inférieurs à ceux des enseignes Comtesse du Barry et Ducs de Gascogne.</p>	
Politique de distribution	<p>Une distribution déjà omnicanale avec une distribution directe bien rodée qui répond aux attentes des consommateurs.</p>	<p>Les foires et salons ont moins de succès alors qu'ils représentent la moitié du CA de l'entreprise.</p> <p>Les coûts élevés, notamment pour la boutique d'Orléans.</p>

	<p>Des performances satisfaisantes sur les foires et salons qui permettent d'accompagner le produit et de distribuer dans des régions non productrices de foie gras.</p> <p>Un concept intéressant pour la boutique de Paris qui permet de toucher une cible plus jeune et active.</p> <p>Existence d'un site et d'une e-boutique et référencement sur plusieurs sites.</p>	<p>Le site internet n'est pas assez exploité, il réalise moins de 2% des ventes totales de l'entreprise alors qu'il faut conquérir une clientèle plus jeune pour renouveler le portefeuille.</p> <p>De plus l'e-boutique aggrave la saisonnalité.</p> <p>Absence de réelle démarche à l'export qui limite les perspectives de développement à l'export.</p>
Politique de communication	<p>Sur les foires et salons, le dirigeant est en contact direct avec les clients et sait accompagner son produit.</p> <p>Le fichier de 14 000 clients est travaillé en mercatique directe : catalogue, invitations aux salons, fidélisation ce qui correspond à la cible un peu âgée.</p> <p>L'entreprise est déjà présente sur les réseaux sociaux.</p>	<p>Le budget de communication est limité (50 000 euros).</p> <p>Une seule action a été réalisée en direction des clients de l'e-boutique.</p> <p>L'utilisation des réseaux sociaux est « artisanale », peu de parutions, pas de politique clairement définie, page identique entre la boutique et l'entreprise alors que les cibles sont différentes.</p>

### Conclusion sur la capacité de l'entreprise à se développer sur son marché.

La stratégie de l'entreprise est globalement cohérente, construite et pilotée. L'entreprise propose une gamme large et profonde avec un positionnement artisanal de qualité soutenu par une position ferme sur les prix. Malgré sa petite taille et ses moyens limités, Maison Tête gère déjà une distribution multicanale et dispose d'une boutique en ligne.

L'entreprise a donc un potentiel de développement important à condition d'accélérer sa digitalisation et de renforcer sa communication afin de pallier le déclin des foires et salons, de s'adapter à l'évolution des modes de consommation et de rajeunir sa cible.

## Dossier 2 – Améliorer la digitalisation de la relation commerciale.

### 2.1 Analyser la performance digitale de l'entreprise.

	2017	2018	2019	2020	Global
Total comptes créés	222	165	149	170	
Évolution nb comptes créés		-25,68%	-9,70%	14,09%	-23,42%
Visiteurs ayant passé une commande dès leur inscription	202	113	97	130	
Évolution 1ère commande		-44,06%	-14,16%	34,02%	-35,64%
Taux de nouveaux clients	90,99%	68,48%	65,10%	76,47%	
Nb de commandes	249	231	236	273	
Évolution nb commande		-7,23%	2,16%	15,68%	9,64%
Taux de première commande	81,12%	48,92%	41,10%	47,62%	
CA E-boutique	42 370,00	37 270,00	39 720,00	45 970,00	0,00
évolution CA e-boutique		-12,04%	6,57%	15,74%	8,50%
panier moyen	170,16	161,34	168,31	168,39	
Évolution panier moyen		-5,18%	4,32%	0,05%	-1,04%
CA total entreprise	1 866 047	2 001 600	1 966 200	non dispo	non dispo
% eboutique	2,27%	1,86%	2,02%	-	-

	Points forts	Points faibles
Site internet	<p>Les foires et salons sont visiblement annoncés sur la page d'accueil du site.</p> <p>Les événements sont également mis en valeur (atelier « réalisez votre foie gras »).</p>	<p>La page d'accueil est très neutre.</p> <p>Faible visibilité et faible lisibilité du logo.</p>

	Le site est organisé, clair et semble ergonomique. Le positionnement de l'entreprise est reflété par la page d'accueil.	
e-boutique	Le CA de l'e-boutique a connu une belle progression en 2020, effet positif du confinement. Le taux de nouveaux clients qui passent commande était relativement stable et important : autour de 65% mais a également bondi en 2020. L'internaute qui vient créer son compte semble souhaiter passer une commande. Le nombre de commandes est en croissance. Les avis des consommateurs sont très positifs et la note attribuée est toujours supérieure à 4.  Les mots-clés choisis sont conformes aux spécificités de l'entreprise.	La part de l'e-boutique dans le CA total de l'entreprise est très faible et reste relativement stable. Le panier moyen n'évolue guère, l'opération de promotion en 2019 a permis de retrouver le niveau de 2017. Le nombre de comptes créés n'a cessé de décroître jusqu'à 2019. Même s'il remonte en 2020, l'année est trop particulière pour s'y fier. La part de commandes de nouveaux clients démontre que le site a du mal à fidéliser les anciens. L'e-boutique ne permet pas de désaisonnaliser les ventes, bien au contraire puisque les clients y entrent par le foie gras. Le référencement sur Google reste perfectible (manque probablement de liens externes pointant sur le site).
Réseaux sociaux	La boutique parisienne est mise en avant sur Facebook et Instagram. La présence sur Instagram est importante car la cible de ce réseau est plus jeune.	L'utilisation des réseaux sociaux est confuse : sur Facebook Maison Tête renvoie à la boutique de Paris et sur Instagram au siège (maisonnete32). Le nombre d'abonnés sur les RS stagne et reste assez faible.

Pour l'instant l'entreprise a peu misé sur le digital. Si elle s'est dotée des outils de base indispensables, ses performances restent décevantes par manque d'investissements. Or, l'e-boutique doit permettre de compenser le recul des foires et salons et de maintenir une activité lors de la crise sanitaire. Par ailleurs, les sites et les réseaux sociaux touchent une clientèle plus large et permettraient d'assurer la pérennité de son portefeuille clients en le rajeunissant.

## 2.2 Présenter d'autres indicateurs qui pourraient composer le tableau de bord de suivi de l'e-boutique et justifier de leur intérêt.

Indicateur	Justification
Nombre de visiteurs du site Nombre de pages visitées	Mesurer le trafic du site, évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux. Travailler les pages les plus visitées
Taux de rebond Taux d'abandon de panier Taux de conversion	Mettre en place des actions pour garder les internautes sur le site et faciliter l'aboutissement du panier
Statistiques de vente pour les différentes familles de produits	Choisir les mises en avant et
Profil des internautes clients (âge, provenance géographique)	Adapter la mise en page du site, les produits mis en avant, mettre en place des algorithmes de recommandation.

## 2.3 Proposer des actions pour améliorer la fréquentation du site.

Il semble nécessaire à la fois de créer du trafic et de relancer les clients qui ont déjà un compte.

Créer du trafic	Relancer les clients
Jeu-concours sur les réseaux sociaux Communiquer sur le site lors des foires et salons et y collecter des adresses email. Augmenter le nombre de liens pointant sur le site à partir de Facebook et Instagram. Créer un blog gastronomique pointant vers le site.	Opération de parrainage clients. Opération en avant-première lors de la création d'une nouvelle recette : exclusivité web et offre découverte pendant une courte période. Actions de promotion ponctuelles.

## 2.4 Rédiger le questionnaire qui sera administré en ligne.

Bonjour,

Vous avez récemment commandé nos produits sur notre site internet. Afin de vous fournir une meilleure expérience d'achat, nous souhaitons recueillir votre avis sur notre site de vente en ligne. Nous vous remercions pour votre participation.

1- Quelle est la probabilité que vous recommandiez nos produits à un proche ?  
(sélectionnez une note de 0 (Très peu probable) à 10 (Fort probable))

0      1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

2- Comment jugez-vous votre expérience d'achat selon les critères suivants :

	Pas du tout satisfaisant	Peu satisfaisant	Plutôt satisfaisant	Très satisfaisant
L'expérience globale du site				
La recherche d'un produit sur le site				
Le paiement/Les moyens de paiement				
Les évènements promotionnels « Maison tête »				
Les délais de livraison				
Le programme de fidélité				
...				

3- Pourquoi avez-vous choisi notre site ?

- Bouche à oreille
- Un article dans la presse
- q Moteur de recherche
- Réseaux sociaux
- Publicité
- Autres, précisez :

4- Selon vous, quels sont les points que Maison Tête devrait améliorer en priorité ?

5- Pensez-vous avoir de nouveau recours à « Maison Tête.fr » à l'avenir ?

- Oui, certainement
- Oui, probablement
- je ne sais pas si je continuerais ou pas
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas
-

6-Globalement, êtes-vous satisfait de nos produits ?

- Très satisfait
- Plutôt satisfait
- Plutôt pas satisfait
- Pas du tout satisfait

7- Tranche d'âge ?

- 18-30 ans
- 31-45 ans
- 46-60 ans
- + de 60 ans

8- Sexe :

- H
- F

**2.5 à partir des résultats communiqués à l'issue de l'enquête, déterminer le score de recommandation net et conclure.**

Probabilité de recommandation du site "maison.tete.com" :

Catégories	Nombre
Détracteurs	17
Passifs	35
Promoteurs	33

Enquête menée auprès de 85 clients

Pourcentage de détracteurs =  $17 / 85 * 100 = 20\%$  de détracteurs

Pourcentage de promoteurs =  $33 / 85 * 100 = 39\%$  de promoteurs (38.82%)

Le score de recommandation net = Pourcentage de promoteurs - Pourcentage de détracteurs.

Le résultat est donc  $39 - 20 = 19$ , le Net Promoter Score de cette entreprise sur cette période est de 19.

Interprétation et recommandations :

Ce résultat positif est synonyme d'une bonne satisfaction de la clientèle (Nombre plus élevé de promoteurs que de détracteurs) mais doit être relativisé en raison du nombre élevé de clients passifs : risque de taux d'attrition élevé. Il va falloir les faire évoluer vers la catégorie promoteurs.

### Actions à mettre en œuvre :

Prendre en compte les pistes d'amélioration mentionnées dans le questionnaire.

Personnaliser la relation (sélection produits facilitée, mise en place de commande récurrente, promotions...)

Développer le marketing de contenu pour baisser taux attrition (communication sur qualité et logistique).

## Dossier 3 – Développer la transition numérique vers le B2B.

### 3.1 Réaliser une analyse critique de la démarche choisie.

#### Choix de la cible B2B

-	+
Les efforts et investissements auraient pu porter sur la cible B2C. Le fichier client du site n'est pas travaillé (les commandes/comptes baissent tous les ans), aucun effort au niveau du SEO n'est fait (voir les résultats des recherches Google), la présence sur les réseaux sociaux existe mais le contenu est pauvre et peu travaillé : pas d'inbound marketing, pas de vente, de relation clients	Au sein des professionnels, les charcutiers / traiteurs correspondent au positionnement qualité et sont des relais de proximité pour la clientèle Les épiceries fines n'offrent pas suffisamment de garantie financière

#### Choix de la méthode et des outils de conquête

-	+
des dépenses qu'il va falloir rentabiliser	Refonte du site et création d'un espace B2B : indispensable pour cibler la clientèle des pros – permet au passage de rafraîchir et moderniser le site E-mail : cohérent par rapport à la cible pour diriger vers le site – pas de réseau social Réalisation du site et de la campagne par une agence de communication : professionnalisation Suivi des résultats détaillés

#### Choix de l'offre

-	+
Perte de marge	Remise commerciale importante : permet aux charcutiers – traiteurs de tester les produits à moindre risque et de réaliser leur propre marge

### 3.2 Analyser les résultats de la campagne d'e-mailing.

#### 3.2. Analyser les résultats de la campagne d'e-mailing.



PREMIÈRE CAMPAGNE	envoyés	délivrés taux de délivrabilité	ouverts taux d'ouverture	clics taux de clic taux de réactivité	comptes créés	paniers créés	paniers concrétisés taux de conversion
nombre	1200	1182	432	282	130	95	35
% des envoyés		98,5%	36%	23,9%	10,8%	7,9%	2,9%
% précédent			36,5%	65,3%	46,1%	73,1%	36,8%

### Commercialement

Taux de conversion : 2,9 % des contacts cibles ont commandé : c'est plutôt un bon résultat : fourchette haute des résultats attendus de ce genre de campagne

Taux de délivrabilité : 98,5 % : correct – le fichier est de bonne qualité

Taux d'ouverture : 36,5 % - plus d'un contact sur 3 a ouvert le mail – c'est un très bon résultat – la cible est bonne et l'objet bien choisi

Taux de clic, taux de réactivité : près des 2/3 des mails ouverts ont donné lieu à un clic sur le lien : l'offre proposée est attractive

% de comptes créés : 46,1% des contacts qui sont allés sur le site ont créé un compte – le site et l'offre globale intéressent la cible

Taux d'abandon de panier : 63,2 % - une majorité des paniers créés n'ont pas été validés – une relance aurait sans doute permis d'améliorer les résultats de cette opération

### Financièrement

CAHT	MB	Remise	MB après remise	Frais expédition	Frais de gestion	Marge nette	Coût de l'opération	Résultat
16 975,0 €	11 033,8 €	8 487,5 €	2 546,3 €	1 225,0 €	5 250,0 €	-3 928,8 €	5 445,0 €	-9 373,8 €
		50%	15%			-23%		

Détails du coût de l'opération :

fichier 1 800,00 €

création email 1 500,00 €

suivi campagne 220,00 €

routage 50,00 €

amortissement 1 875,00 € (accepter si l'amortissement n'est pas pris en compte – par contre intégrer en charge l'intégralité de la création du site qui est une immobilisation doit être sanctionné)

Les résultats de la campagne ne permettent pas de rentabiliser les dépenses et investissements.

Néanmoins, les clients acquis sont susceptibles de commander à nouveau. La rentabilité de l'opération de conquête dépend de la fidélité, et donc, de la capacité de l'entreprise à fidéliser ces nouveaux clients.

**3.3 Calculer la valeur d'un client de l'exercice 2020/2021 à l'exercice 2025/2026. Commenter vos résultats.**

3. Calculer la valeur d'un client de l'exercice 2020/2021 à l'exercice 2025/2026. Commenter vos résultats.

	OPE INITIALE	2020/2021 commande 3 premiers trimestres	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2023/2024	2024/2025	TOTAL
NB clients	35	35	35	29	24	20	17	
PM	485,00 €	750,00 €	1 235,00 €	2 550,00 €	2 550,00 €	2 550,00 €	2 550,00 €	
CA	16 975,00 €	26 250,00 €	43 225,00 €	73 950,00 €	61 200,00 €	51 000,00 €	43 350,00 €	298 975,00 €
MB	2 546,25 €	7 875,00 €	10 421,25 €	22 185,00 €	18 360,00 €	15 300,00 €	13 005,00 €	87 146,25 €
COUT OPERATION	3 570,00 €		3 570,00 €					
FRAIS DE GESTION	5 250,00 €		5 250,00 €	4 350,00 €	3 600,00 €	3 000,00 €	2 550,00 €	18 750,00 €
LIVRAISON	1 225,00 €	1 225,00 €	2 450,00 €	2 030,00 €	1 680,00 €	1 400,00 €	1 190,00 €	9 975,00 €
AMORTISSEMENT	1 875,00 €		1 875,00 €	1 875,00 €	1 875,00 €	1 875,00 €		7 500,00 €
RESULTAT	- 9 373,75 €	6 650,00 €	- 2 723,75 €	13 930,00 €	11 205,00 €	9 025,00 €	9 265,00 €	47 351,25 €
VAL CLIENT	- 267,82 €	190,00 €	- 77,82 €	480,34 €	466,88 €	451,25 €	545,00 €	2 055,65 €

La valeur client est positive dès la 2ème année et le reste.

Elle diminue dans un premier temps à cause de l'attrition et des charges fixes existantes et remonte en N+4 grâce à la fin de l'amortissement du site internet.

De plus, on fait reposer l'ensemble de la charge de l'amortissement du site à cette clientèle alors que d'autres clients vont en profiter.

## Dossier 4 – Développer l'activité à l'international

### 4.1 Déterminer le seuil de rentabilité en valeur et en volume de la participation au salon TAVOLA.

Hôtel : 4 nuits \*2 personnes

Repas : (4 jours \*2 repas\*2 jours) + (1\*2) =18

	Détail	Montant EUR
Transport		
Frais trajet AR Valence-sur-Baise - Bruges	310	310
Hébergement		
Hôtel	65*4*2	520
Repas	25*18	450
Stand et Communication		
Location		1 345
Salaire		1 500
Marchandises pour dégustation		500
		4 625

SR= CF/Taux de marge sur coût variable = 4625/0.6=7 708

Nombre de commandes = 7 708 / 90=86

Le seuil de rentabilité semble accessible : 86 commandes de 90 euros soit environ 30 commandes par jour

### 4.2 À partir des éléments communiqués par le prestataire logistique, calculer le prix d'offre CIP Bruges en euros.

Poids total de l'expédition :  $(224*6) + (2*10 \text{ kg}) = 1364 \text{ kg}$  soit 1,364 t  
 Volume de l'expédition = 2.9 m<sup>3</sup>  
 Règle d'équivalence : 1 t = 3m<sup>3</sup>  
 Poids théorique =  $2.9/3 = 0.97 \text{ t}$   
 Poids taxable = 1.364 t car  $>0.97 \text{ t}$  soit  $1364/100 = 14$  tranches de 100 kg  
 Fret routier =  $14*20 = 280$   
 Règle du payant pour :  $20*18 = 360$  **non applicable**

Cotation

Eléments	Calculs	Montant en EUR
<b>EXW des marchandises</b>	$112*240*2$	53 760,00
Chargement		160,00
Fret routier		280,00
<b>CPT Bruges</b>		54 200,00
Assurance		299.75
<b>CIP Bruges</b>	$54200/(1-(1,1*0,005))$	54 499.75
Assurance		300,14
CIP Bruges	$54270/(1-(1,1*0,005))$	54 570,14

#### 4.3 Apprécier la pertinence du choix de la Belgique comme marché visé.

Arguments favorables	Arguments défavorables
Pays membre de la communauté européenne et de l'UEM : facilite les démarches car pas de droits de douane ni de risque de change Proximité géographique (notamment par rapport à la boutique parisienne) Culture similaire 3ème marché de la France, faible baisse en valeur ( - 3 %) (demande plus qualitative qu'en Espagne)	Manque d'expérience à l'export Demande en baisse en volume comme en valeur contrairement à l'Espagne Espagne = proximité = logistique facilitée Manque de ressources financières, humaines pour mener une stratégie d'internationalisation sur du LT (compétences linguistiques ? budget prospection ?) Nécessité d'adapter l'étiquette : réglementation belge

La question à se poser pour Maison Tête n'est pas tant le choix d'un pays cible, que de la pertinence d'une stratégie d'internationalisation. D'autres vecteurs de croissance semblent préférables : développer le marché domestique notamment auprès des particuliers via la vente en ligne.

#### Commentaires sur les copies :

Les membres du jury ont constaté, sur un bon nombre de copies, un manque de structure et de méthodologie dans les réponses présentés (notamment sur l'analyse du marché) et une absence de vocabulaire professionnel adapté. Bien souvent, les justifications sont restées superficielles avec des reprises d'éléments annexés sans réelle pertinence. L'approche critique, positive et négative, est souvent occultée et de nombreux candidats font des confusions entre analyse et recommandation.

Au niveau des savoirs mobilisés, il a été constaté sur un grand nombre de copies une absence de maîtrise des outils classiques de gestion commerciale (*SR en volume et valeur; coefficient saisonniers, méthode de prévision des ventes*) Par ailleurs, la démarche calculatoire de la valeur client n'est pas connue par de très nombreux candidats. Les membres du jury constate également que certains savoirs ne sont pas maîtrisés : *Incoterms, NPS(Net Promoter Score), indicateurs de performance digitale, concepts fondamentaux du marketing proposés dans le cadre du mix...*

Les bonnes copies présentaient des tableaux mettant en évidence les opportunités et menaces, des propositions d'actions pertinentes et innovantes en lien avec la digitalisation ancrées dans la réalité du sujet et des indicateurs pertinents autres que ceux suggérés dans le sujet.

Les efforts de structurations des réponses ont aussi été appréciés.

Le jury rappelle que l'épreuve écrite de Sciences de gestion est une épreuve qui nécessite de la part des candidats organisation et rigueur dans le traitement des différentes parties.

À ce titre, les membres des commissions de correction ont constaté que plusieurs questions (voir ci-dessous) n'ont pas été traitées par plus de 40% des candidats, soit par manque de temps, soit par méconnaissance des techniques de base, soit les deux.

*Question 2.5 Déterminer le score de recommandation net et conclure.* = non traitée par **42%** des candidats présents

*Question 3.3 Calculer la valeur d'un client* = non traitée par **47%** des candidats présents

*Question 4.2 Déterminer le seuil de rentabilité* = non traitée par **43%** des candidats présents

*Question 4.3 Calculer le prix d'offre CIP Bruges en euros*= non traitée par **42%** des candidats présents

Les concepts fondamentaux en marketing (stratégiques et opérationnels) doivent être maîtrisés.

Ils évoluent aussi très vite et il convient d'actualiser régulièrement ses connaissances, notamment sur la partie digitalisation commerciale.

En conclusion, le jury recommande aux candidats de :

- Privilégier une présentation sous forme de tableaux lorsque la réponse s'y prête, notamment pour les calculs.
- Vérifier l'orthographe et soigner la présentation (certaines copies sont à la limite du brouillon).
- Respecter la numérotation des questions du sujet ; quelques candidats identifient seulement le dossier,
- Traiter les questions dans l'ordre du sujet permet de comprendre le "fil conducteur" du sujet et peut faciliter la compréhension et la prise de recul par rapport au sujet.
- Structurer davantage les réponses. La copie doit faire transparaître les capacités de réflexion et d'organisation du candidat
- D'actualiser leur connaissance en marketing notamment sur la digitalisation commerciale

### III. ÉPREUVES D'ADMISSION.

#### **IMPORTANT !**

Les épreuves d'admission au CAPET externe C session 2022 ont été modifiées. Les candidats sont invités à prendre connaissance des nouvelles épreuves (cf. Arrêté du 25/01/2021 fixant les modalités d'organisation des concours du certificat d'aptitude au professorat de l'enseignement du second degré).

Les épreuves d'admission évaluent la capacité du candidat à élaborer une activité pédagogique à destination des élèves, à investir une situation d'enseignement en tant que futur professeur et à maîtriser des gestes techniques et professionnels utiles à l'exercice du métier d'enseignant. Les deux épreuves orales d'admission comportent un entretien avec le jury qui permet d'évaluer la capacité du candidat à s'exprimer avec clarté et précision, à réfléchir aux enjeux scientifiques, didactiques, épistémologiques, culturels et sociaux que revêt l'enseignement du champ disciplinaire du concours, notamment dans son rapport avec les autres champs disciplinaires. Le principe de l'évaluation des candidats sur leur capacité à transmettre et faire partager les valeurs et principes de la République ainsi que l'ensemble des dispositions de la Charte de laïcité a été renforcé depuis la session 2015 :

- par des éléments de contexte des situations professionnelles fournies aux candidats dans le cadre de l'épreuve de mise en situation professionnelle ainsi que ;
- par les questions posées lors de l'entretien dans le cadre de l'épreuve sur dossier.

Il s'agit ainsi de mesurer la perception par les candidats des enjeux des pratiques de laïcité et de citoyenneté dans le cadre de leur futur métier.

#### **III.1. L'épreuve de mise en situation professionnelle**

##### **III.1.1 Rappel de la définition de l'épreuve et de son déroulement**

L'épreuve (coefficient 2) consiste en la présentation et la justification de la démarche suivie pour la construction d'une séquence pédagogique. Celle-ci porte, au choix du candidat au moment de l'épreuve, sur l'économie, le droit ou le management des organisations. Une situation professionnelle explicite est fournie par le jury ; elle précise les conditions d'enseignement ainsi que les éléments de contexte relatifs aux élèves. Le candidat prépare sa séquence pédagogique en loge durant 3 heures. Sa prestation orale devant le jury se déroule en deux temps : 30 minutes maximum d'exposé ininterrompu de sa séquence pédagogique puis 30 minutes maximum d'entretien avec le jury pendant lequel le candidat est interrogé sur sa démarche, ses choix pédagogiques et sur certains points de sa présentation.

#### **Programme de l'épreuve de MSP**

Le programme de l'épreuve est basé sur le même fond scientifique que pour l'épreuve écrite de synthèse. C'est-à-dire : thèmes des programmes de droit, d'économie et de management des classes de première et terminale STMG, traités au niveau M1. Avec en plus pour le droit :

- les régimes juridiques de l'activité professionnelle ;
- l'adaptation de la relation de travail par la négociation ;
- le droit de l'immatériel ;
- le droit de l'entreprise en difficulté.

Pour l'économie :

- la dynamique de la croissance économique et le développement ;
- La politique économique dans un cadre européen ;
- la globalisation financière ;
- la régulation de l'économie mondiale ;

Pour le management :

- l'entrepreneuriat et le management ;
- le développement stratégique ;
- la gestion des ressources humaines ;

- la gestion des ressources technologiques et des connaissances.

Pour résumer, les sujets proposés portent sur les programmes en vigueur au 1er janvier 2021. C'est-à-dire :

- les programmes "rénovés" de management, droit et économie de première et terminale STMG ;
- le programme de CEJM première et seconde année de BTS (pour les BTS NDRC et MCO).

Et dans une certaine mesure, même si ces programmes sont moins répandus depuis le passage à CEJM de nombreux BTS :

- les programmes de management, d'économie et de droit première et seconde année de BTS (pour le BTS CI).

Le candidat est évalué sur sa professionnalité, c'est-à-dire sur sa capacité à appréhender des situations professionnelles, à établir une transposition didactique et pédagogique adaptée au public et au niveau de classe, à prendre du recul, à proposer une évaluation, à travailler en équipe (collaboration avec les membres de l'équipe éducative), à prendre en compte les contraintes de fonctionnement de l'établissement et sur sa capacité à transmettre les valeurs de la République. En fonction du choix effectué par le candidat avant le démarrage de la préparation, un sujet de droit, d'économie ou de management lui est remis. Le sujet précise explicitement le thème et le niveau de la séquence pédagogique attendue, ainsi que le contexte dans lequel se déroulera cette séquence (par exemple nature de l'établissement, nombre d'élèves, place de la séquence dans le déroulement de l'année, possibilité d'accès à des postes informatiques, etc.). Au cours des trois heures de préparation, le candidat peut consulter tous les documents dont il s'est muni dans la perspective de l'épreuve (y compris des ouvrages de références et des manuels scolaires). Il peut aussi utiliser son propre équipement numérique dès lors que celui-ci dispose d'une alimentation électrique autonome, à l'exclusion de toute fonction de communication. La connexion au réseau Internet ou à tout autre réseau de communication, par tout procédé, est strictement interdite et sera considérée comme une tentative de fraude. Enfin, aucune impression ne pourra être réalisée. L'utilisation de l'équipement numérique est autorisée lors de la présentation et de l'entretien avec le jury. La disponibilité d'un matériel de vidéo-projection n'est pas assurée, de même que sa compatibilité avec l'équipement personnel du candidat.

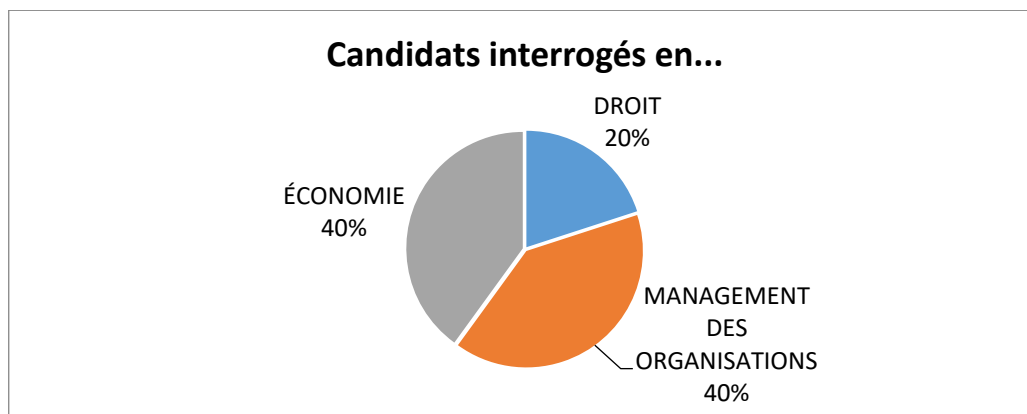
### III.1.2. *Éléments statistiques portant sur l'épreuve 2021.*

19 commissions – 200 candidats présents.

Répartition des notes pour les deux concours **CAPET** et **CAFEP** :

Moyenne	Note la plus		Nombre de notes selon intervalles					
	basse	haute	N<5	5≤N<8	8≤N<10	10≤N<12	12≤N<16	N≥16
10,97	01	20	22 11%	48 24%	17 8,5%	4 2%	60 30%	49 24,5%

Répartition des sujets pour les deux concours **CAPET** et **CAFEP** :



### ***III.1.3. Observations et conseils des membres du jury concernant l'épreuve de Mise en situation professionnelle.***

#### **La préparation de l'épreuve par les candidats**

Généralement, les membres du jury ont pu observer que les candidats s'étaient bien préparés à l'épreuve de Mise en situation professionnelle. Concernant la préparation en loge, les candidats utilisent de façon efficace le délai imparti pour proposer des supports de communication afin de présenter leur démarche pédagogique.

Cependant, lorsqu'ils ont préparé des supports en amont de l'épreuve, ils doivent être vigilants à adapter ces documents, outils, ressources, au contexte proposé : les instruments « pré-formatés et/ou standardisés » limitent parfois une projection réfléchie dans la mise en situation professionnelle décrite dans le sujet. Le jury tient à mettre en garde les candidats quant à une préparation trop « cadrée » qui se ferait au détriment de la réactivité et l'adaptation à la situation professionnelle du sujet donné.

#### **Le déroulement de l'épreuve : observations et recommandations**

##### **L'exploitation de la situation professionnelle**

###### Les constats

Globalement, les candidats repèrent les différentes informations du contexte et cernent le sujet de la séquence pédagogique à construire. Ces éléments sont souvent énoncés lors de l'introduction de l'exposé mais, finalement, ne sont pas ou peu intégrés dans la démarche décrite par les candidats.

Quelques efforts sont remarqués pour proposer une différenciation pédagogique mais les candidats présentent peu de supports adaptés, modifiés pour répondre aux besoins de certains élèves (exemple : élèves bénéficiant d'un PAI). Trop souvent les séquences présentées sont stéréotypées et semblent le fruit d'un formatage préalable au détriment d'une réflexion adaptée à la situation exposée dans le sujet.

###### Les recommandations

Les éléments du contexte traduisent une future situation professionnelle. Il est donc primordial que les candidats montrent leur capacité à adapter leur séquence pédagogique au profil de la classe et à son environnement. Il faut saisir ces opportunités pour enrichir la proposition, affirmer son agilité intellectuelle et démontrer sa capacité d'adaptation.

## Conseils aux candidats

Chaque sujet de Mise en situation professionnelle comporte des éléments généraux de contexte (type d'établissement, sociologie de la classe, matériel à disposition, etc.) dont il faut impérativement tenir compte. Mais surtout, chaque sujet met en exergue un « événement » (élément contextuel particulier) qui doit être utilisé dans la démarche pédagogique et être mis au service de l'organisation didactique du traitement de la question de droit, d'économie ou de management.

Exemples d'éléments de contexte à prendre en compte dans la construction de la séquence :	Pistes de réflexion pédagogique :
Une classe dans laquelle les tensions sont vives.	Doit-on forcément les faire travailler en groupes ? Si oui, comment organiser ces groupes ? Si non, quelle autre démarche pédagogique adopter ? Quel(s) acteur(s) de la vie éducative peut-on interpeller ? Etc.
Des élèves avec des niveaux très hétérogènes.	Travail en îlots ? Classe inversée ? Quelle trace écrite pour le travail des élèves ? Comment procéder pour la synthèse du cours ? Quelle utilisation des outils TIC : lesquels ? Quels intérêts ? Etc.
Vous êtes professeur principal.	Avec quel(s) acteur(s) de l'établissement vais-je travailler ? Quel accompagnement à l'orientation des élèves ? Etc.
Vous enseignez en première ou terminale STMG et en BTS.	Quels liens possibles entre vos élèves et vos étudiants ? Possibilité d'organiser des stages en immersion pour les élèves de terminales ? Interventions des étudiants dans les classes STMG ? Etc.
Vous travaillez dans une classe à projet.	Cahier des charges du projet ? Quelle restitution par les élèves de leurs travaux respectifs au niveau de la classe et de l'établissement ? Quelle collaboration avec l'équipe pédagogique pour la mise en place et le suivi du projet proposé ? Comment mettre en pratique l'interdisciplinarité ? Etc.
Plusieurs élèves / étudiants décrocheurs dans la classe.	Comment remotiver ces élèves ? Les rendre « acteurs » de leur scolarité en proposant des actions, projets concrets ? Interventions de professionnels ? Visites d'entreprises ? Quel(s) acteur(s) de la vie éducative peut-on interpeller ? Etc.



## La démarche pédagogique et la réflexion didactique

Un lien insécable existe entre la pédagogie et la didactique. La présentation d'une séquence pédagogique ne peut faire abstraction d'une réflexion didactique sur les contenus à enseigner. Ainsi la réflexion didactique, impérative avant d'arbitrer des choix pédagogiques, doit être cohérente avec les programmes. À noter depuis la session 2020, l'introduction de la CEJM (Culture économique, juridique et managériale) dispensée dans les STS. Le jury constate malheureusement que cet élément nouveau est très souvent mal cerné par les candidats : les objectifs, le contenu, l'épreuve certificative.

### **Place de la didactique dans l'épreuve pédagogique de « Mise en situation professionnelle »**

Si l'épreuve comporte une dominante "pédagogique", la "didactique" ne peut pas en être exclue. En effet, l'un ne va pas sans l'autre. « *Le fait didactique relève de l'organisation des contenus, première fonction de l'agenda de l'enseignant. Le fait pédagogique concerne l'organisation de la relation sociale à ces connaissances. "La gestion du groupe-classe" qui est la seconde fonction de l'agenda de l'enseignant.* » François Tochon (L'organisation du temps en didactique du français, Les sciences de l'éducation pour l'ère nouvelle, n°2,1989), cité dans « Enseigner l'économie en STMG » (page EDUSCOL des ressources d'accompagnement aux programmes de droit et d'économie STMG,

[https://cache.media.eduscol.education.fr/file/Droit\\_et\\_economie/73/7/RA20\\_Lycees\\_T\\_1-T\\_STMG\\_DroitEco\\_Enseigner-economie\\_1298737.pdf](https://cache.media.eduscol.education.fr/file/Droit_et_economie/73/7/RA20_Lycees_T_1-T_STMG_DroitEco_Enseigner-economie_1298737.pdf) ).

### Les constats

D'une façon générale, les candidats maîtrisent les contenus scientifiques à transmettre mais il serait nécessaire, pour un certain nombre d'entre eux, de consolider et d'approfondir ces connaissances et d'expliquer clairement les notions travaillées lors de la séquence avec les élèves. Il semble difficile de transmettre des savoirs qu'on ne maîtrise pas soi-même.

L'exposé de la séquence lors de la phase de présentation est souvent bien organisé et structuré, ce qui est très apprécié par les membres du jury.

Toutefois, les séquences trop formatées ne laissent pas la place à une réflexion personnelle et critique et elles éloignent bien souvent les candidats des objectifs et du contexte qui découlent du sujet.

Constats à propos des supports pédagogiques présentés :

- les membres du jury notent un effort pour proposer des supports variés mais ces derniers sont parfois peu adaptés au niveau de la classe ou aux attendus de l'épreuve certificative visée ;
- les membres du jury regrettent de ne pas avoir toujours observé d'exemples concrets finalisés de supports pédagogiques : pas de documents précis, pas de questionnement explicite ;
- les supports et ressources manquent d'ancrage avec l'environnement des élèves, l'environnement professionnel des étudiants et d'une façon générale avec l'actualité. Certaines sources exploitées sont peu fiables ;
- certaines propositions sont trop ambitieuses par rapport à la progression annuelle et à la gestion horaire d'une séance de cours.

Constats à propos des outils numériques et de certification utilisés dans les séquences présentées :

- un certain nombre de candidats tiennent à présenter un catalogue d'outils numériques à placer impérativement dans la séquence sans vérifier l'utilité et l'intérêt de ceux-ci au service de la démarche pédagogique. Le support papier et le travail écrit sont parfois trop peu présents dans la séquence ;
- les candidats s'attachent à présenter les différentes formes d'évaluation mais parfois de façon artificielle et sans réflexion sur l'ensemble de la séquence. La préparation progressive à l'épreuve certificative est trop souvent

oubliée. Les quizz sont utilisés à maintes reprises, et de manière pas toujours pertinente. Il faut se soucier de cibler les compétences attendues lors de l'examen.

Constat à propos de l'utilisation des manuels et autres ressources pré-construites :

- les séquences pédagogiques s'appuient trop souvent sur des manuels scolaires sans aucun regard critique ni réflexion personnelle sur le contenu.

Les propositions pédagogiques sont parfois trop longues et deviennent irréalisables en termes de temps, ou à l'inverse, superficielles car les supports sont peu nombreux et peu exigeants.

Enfin, les transversalités avec d'autres disciplines sont fréquemment présentées par les candidats sans, pour autant, faire l'objet de proposition en termes de séance collaborative ou de projets (ateliers, sorties scolaires, etc.) avec d'autres membres de l'équipe pédagogique.

### Les recommandations

Les candidats doivent comprendre que leur réflexion et leurs choix didactiques guident la démarche pédagogique. La didactique et la pédagogie sont liées.

Les candidats doivent se référer aux programmes publiés sur le site d'Eduscol pour STMG (<https://eduscol.education.fr/cid144117/stmg-bac-2021.html#enseigner>). Ces programmes sont complétés et précisés par des ressources d'accompagnement notamment les indications complémentaires. Pour la CEJM, le programme et le guide d'accompagnement sont disponibles sur le site du CRCOM (<https://crom.ac-versailles.fr/spip.php?article916>). Ces documents sont la base de travail de tout enseignant, ils précisent les objectifs en termes de savoirs, de compétences et de capacités à acquérir pour préparer les élèves / étudiants à l'épreuve certificative et à la poursuite de leurs études.

Il est nécessaire de rappeler aux candidats que les contenus scientifiques doivent être parfaitement maîtrisés car c'est du rôle de l'enseignant que d'expliquer et de transmettre ces savoirs aux élèves.

Les objectifs pédagogiques déterminés au début de la réflexion et adaptés au contexte de la mise en situation professionnelle doivent orienter l'ensemble de la construction de la séquence.

Le choix de chaque forme de support est réfléchi. Par exemple : proposer un texte comme support pédagogique : pourquoi choisir un texte plutôt qu'un graphique ou une vidéo ? Quelle est la source du document ? Quelles réponses ou constatations on attend des élèves à partir de cette ressource et du questionnement pour transmettre une ou plusieurs notions et capacités du programme ? Une attention particulière est portée à la fiabilité des sources utilisées et à leur actualité. Il paraît intéressant pour les candidats de recenser des ressources (des sites institutionnels, des ressources journalistiques et d'organisations) adaptées à chaque discipline (Légifrance pour le droit, l'INSEE pour l'économie, la FNEGE pour le management, etc.) qu'ils pourront utiliser lors du déroulement de la séquence.

Le questionnement qui accompagne le ou les support(s) attend des réponses qui seront réexploitées pour atteindre chaque objectif fixé. Ce questionnement est progressif, il semble utile de maîtriser la taxonomie de Bloom.

Les candidats doivent veiller à présenter au jury le déroulement d'une séquence, de façon organisée et structurée, avec une ou deux séances finalisées et montrer que chaque choix a été mûrement réfléchi. L'ensemble doit prouver que le candidat a fait preuve de créativité et qu'il décrit une démarche personnelle. La réflexion menée et les choix pédagogiques des candidats pour construire leur séquence doivent être expliqués et justifiés clairement aux membres du jury.

Les candidats doivent être attentifs à la trace écrite finale qui sera conservée par les élèves. Une bonne préparation à l'épreuve certificative impose de travailler l'expression écrite, le candidat doit montrer de quelles façons il fait progresser les élèves dans ce domaine de compétences en particulier. À noter, le candidat doit, lui-même, avoir une parfaite maîtrise de la langue française qui doit transparaître dans le registre de langue de sa communication verbale. Le candidat doit estimer le temps nécessaire pour chaque séance en se « plaçant » dans sa classe en tant qu'élève. Ainsi, la faisabilité de la séquence sera mieux évaluée.

Si des transversalités sont exposées, les candidats doivent s'efforcer de « prendre de la hauteur » quant à leur séquence pour réfléchir sur un travail pédagogique plus collaboratif avec les autres membres de l'équipe éducative.

### **Les outils numériques sont-ils indispensables ?**

Les outils numériques sont, certes, intéressants pour susciter l'intérêt des élèves et varier les approches pédagogiques, mais comme pour tout support les candidats doivent s'interroger : cet outil est-il un moyen pertinent pour atteindre un des objectifs pédagogiques fixés ? Pour rappel, l'utilisation des outils numériques doit s'inscrire systématiquement dans le respect du RGPD.

## **L'entretien avec le jury**

### Les constats

Globalement, les candidats sont attentifs aux questions lors de l'entretien avec les membres du jury et montrent une grande capacité d'écoute. Cependant, certains candidats ne font pas preuve d'esprit critique et de recul sur leur séquence. Ils ont du mal à faire évoluer leur proposition, à l'adapter aux remarques du jury, et ils proposent peu de solutions alternatives.

En général, le registre de langue est adapté. Mais quelques commissions de jury ont noté certains comportements familiers et l'utilisation d'un langage non adapté aux exigences de l'épreuve.

### Les recommandations

Cette phase d'entretien doit être considérée par les candidats comme un véritable temps d'échange et de discussion pour justifier ses choix pédagogiques et ajuster sa séquence en prenant en compte les interrogations et les remarques des membres du jury. Ce questionnement ne remet pas en cause la qualité de la séquence proposée mais a pour but de tester l'a réactivité et l'adaptabilité du candidat à la diversité des situations d'enseignement. Il permet également d'apprécier la capacité réflexive du candidat.

Les candidats doivent développer leur argumentation pour tenter de convaincre le jury et ne pas rester trop évasifs ou peu dynamiques. Ils doivent faire montre de leur capacité de réflexion et de leur compréhension des situations complexes.

Le registre de langue ainsi que la communication non verbale doivent être adaptés tout au long de l'épreuve lors de la présentation comme de l'entretien. Il s'agit certes d'un critère d'évaluation de cette épreuve orale, mais il s'agit surtout d'une compétence professionnelle indispensable à l'exercice du métier d'enseignant.

## **La posture d'enseignant et le respect des valeurs de la République :**

### Les constats

Le jury a observé que les candidats adoptent, en général, une posture d'enseignant adaptée. Si la grande majorité des candidats connaît et défend les valeurs républicaines, le jury constate néanmoins quelques fragilités ou insuffisances sur la connaissance des obligations des fonctionnaires mais aussi sur le fonctionnement des institutions, d'un établissement et de ses acteurs. De même, des éléments figurant dans les contextes de la mise en situation professionnelle sont parfois ignorés ou mal interprétés par quelques candidats alors qu'ils engageaient nettement la transmission de valeurs républicaines et d'éducation citoyenne.

### **Les valeurs socles du métier d'enseignant**

Au référentiel de compétences des métiers du professorat et de l'éducation (arrêté du 1<sup>er</sup> juillet 2013), « faire partager les valeurs de la République » figure en première ligne. On attend dans les épreuves orales des concours de recrutement des enseignants que les candidats démontrent leur adhésion à ces valeurs. Il s'agit de respect des fondamentaux du droit, d'éthique et de morale, de ne pas véhiculer de stéréotypes, ni entretenir de discrimination. Cela doit transparaître dans les séquences pédagogiques proposées par les candidats.

Le métier est parfois idéalisé par un certain nombre de candidats ce qui peut entraîner un manque de bon sens pour s'adapter à certaines situations : des punitions proposées très rapidement et sans aucun temps de discussion ou d'avertissements à l'encontre d'élèves perturbateurs, ou à l'inverse une volonté de dialoguer seul(e) avec les élèves pour régler les divers problèmes sans solliciter d'autres membres de l'équipe éducative ni poser clairement des limites. Certains candidats éprouvent des difficultés pour se positionner face aux élèves sur des points précis : demander une mise au travail, imposer des évaluations. D'autres relèguent d'éventuels problèmes d'incivilité ou de discrimination à une gestion ultérieure pour ne pas remettre en cause la bonne marche du cours.

Plus globalement, trop de candidats limitent leur rôle d'enseignant à celui d'animateur, notamment lorsqu'ils se contentent d'enchaîner l'utilisation d'outils numériques sans forcément montrer le lien avec les contenus scientifiques et les objectifs pédagogiques. Le jury tient à rappeler avec force les liens entre la pédagogie et la didactique, mais aussi le rôle éducatif du professeur.

### Les recommandations

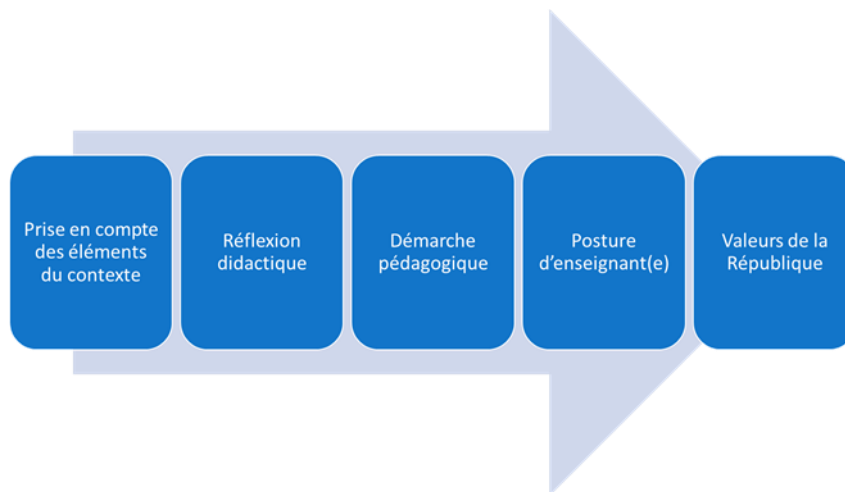
Adopter une posture d'enseignant impose de s'adapter sans cesse au profil hétérogène des élèves de chaque classe et à leur environnement, et cela, à chaque séance. Cette agilité demandée est permanente pour encourager l'engagement des apprenants et s'assurer de leur réussite. Il faut affirmer une certaine autorité tout en faisant preuve de souplesse et en développant la collaboration avec tous les membres de l'équipe pédagogique et éducative pour trouver des solutions adaptées.

En matière de préparation des candidats, il paraît opportun d'envisager des situations conflictuelles possibles dans le cadre de sa gestion classe afin de prévoir des comportements et réponses adéquats.

Les informations précisées dans le contexte de la mise en situation professionnelle sont autant d'éléments qu'il faut savoir saisir pour favoriser une appropriation collective des valeurs de la République et du « vivre ensemble ». Les candidats sont invités à intégrer la prise en compte de ces valeurs dès leur présentation et ne pas attendre les questions du jury pour y penser. Ainsi, il est important de maîtriser les fondements juridiques des valeurs républicaines afin de les transposer au quotidien dans sa démarche pédagogique et ses relations interpersonnelles avec les élèves et les collègues. Pour traduire ces valeurs républicaines, les candidats doivent utiliser du vocabulaire précis (neutralité, devoir de réserve, égalité, etc.) lors de l'exposé et de l'entretien.

Les candidats doivent s'efforcer, dans la mesure du possible, d'échanger avec les personnels de l'Éducation nationale pour s'enrichir de leur expérience « de terrain » et comprendre la réalité d'une classe.

### **III.1.4. Les conclusions du jury.**



En conclusion, cette épreuve nécessite une réflexion globale et progressive. Tout d'abord, il est primordial que les candidats prennent en compte les éléments du contexte proposé car ils traduisent un exemple concret d'une future situation professionnelle. Les informations du sujet doivent orienter les choix didactiques des candidats pour qu'ils proposent une séquence pédagogique adaptée à leur classe. Cette pratique réflexive permet de renforcer la posture d'enseignant et favorise une appropriation collective des valeurs républicaines.

### **III.1.5. Repères bibliographiques pour la didactisation et la pédagogie :**

- Les programmes des spécialités Droit et économie de Première et Terminale, Management en Première et Management, sciences de gestion et numérique en Terminale : site d'Eduscol : <https://eduscol.education.fr/cid144117/stmg-bac-2021.html#lien1>
- Des indications complémentaires aux programmes de Droit et économie sont également disponibles sur le site Eduscol (même lien que ci-dessus) ainsi que des ressources d'accompagnement en management, droit et économie.
- Le programme de Culture économique, juridique et managériale et le guide d'accompagnement : site du CRCOM (Centre national de ressources pédagogiques) : <https://cocom.ac-versailles.fr/spip.php?rubrique324>
- La revue Les Cahiers pédagogiques, CRAP (Cercle de Recherche et d'Action Pédagogiques). Exemples de dossiers : l'autorité éducative, former l'esprit critique, les écrits de travail des élèves, bienveillants et exigeants, etc.
- « Didactique pour enseigner », collectif d'auteurs, dirigé par Gérard Sensevy, Presses universitaires de Rennes.
- « Enseigner ça s'apprend », du collectif « didactique pour enseigner », Retz, collection : Mythes et réalités.
- « Les gestes professionnels dans la classe : éthique et pratiques pour les temps qui viennent », D. Bucheton, ESF Sciences humaines, collection dirigée par Ph. Meirieu.
- « Enseigner autrement avec le numérique », S. Cherif et G. Gekiere, Dunod.
- « Apprendre avec le numérique », F. Amadiou, A. Tricot, Retz, collection : Mythes et réalités.
- « Donnez envie d'apprendre », L'équipe Sydo, Eyrolles.
- « Rédiger sans complexe », Michelle Fayet, Eyrolles.
- Des ressources pour construire les supports :
  - la lettre Edu Num hors-série Economie et gestion : <https://eduscol.education.fr/ecogest/edunum/edunum-ecogest-hs>
  - les sites institutionnels : Legifrance.gouv.fr, Justice.gouv.fr, economie.gouv.fr, Insee.fr, etc.
  - les sites journalistiques : Le Monde, Les Echos, Management, Capital, etc.
  - les sites professionnels : d'entreprises, d'associations, de cabinets d'avocats, de branches professionnelles, etc.
  - Les ressources pédagogiques de Citéco, la Cité de l'économie : <https://www.citeco.fr/>

## III.2. L'épreuve sur dossier

### III.2.1. Définition et déroulement de l'épreuve sur dossier

L'épreuve consiste en l'exploitation didactique, dans le champ des sciences de gestion et dans l'option choisie, d'une situation organisationnelle réelle, observée ou vécue par le candidat.

Elle prend appui sur un dossier documentaire d'une dizaine de pages maximum (hors annexes), produit par le candidat. Le dossier doit être déposé au secrétariat du jury cinq jours francs au moins avant le début des épreuves d'admission. Le sujet proposé par le jury, à partir du dossier, précise le contexte et les conditions de l'enseignement envisagé.

- **Durée de préparation** : deux heures ;
- **Durée de l'épreuve** : une heure (exposé : trente minutes ; entretien : trente minutes) ;
- **Coefficient** : 2.

Au cours de l'exposé, le candidat présente ses réponses au sujet et justifie les orientations qu'il privilégie. L'entretien qui lui succède permet au jury d'approfondir les points qu'il juge utile. Il permet en outre d'apprécier la capacité du candidat à prendre en compte les acquis et les besoins des élèves, à se représenter la diversité des conditions d'exercice de son futur métier, à en connaître de façon réfléchie le contexte dans ses différentes dimensions (classe, équipe éducative, établissement, institution scolaire, société).

#### Conseils aux candidats

L'évaluation de l'aptitude des futurs enseignants à transmettre les **valeurs et les principes de la République** et à s'approprier la dimension civique de leur enseignement trouve plus particulièrement sa place dans le cadre de l'épreuve sur dossier.

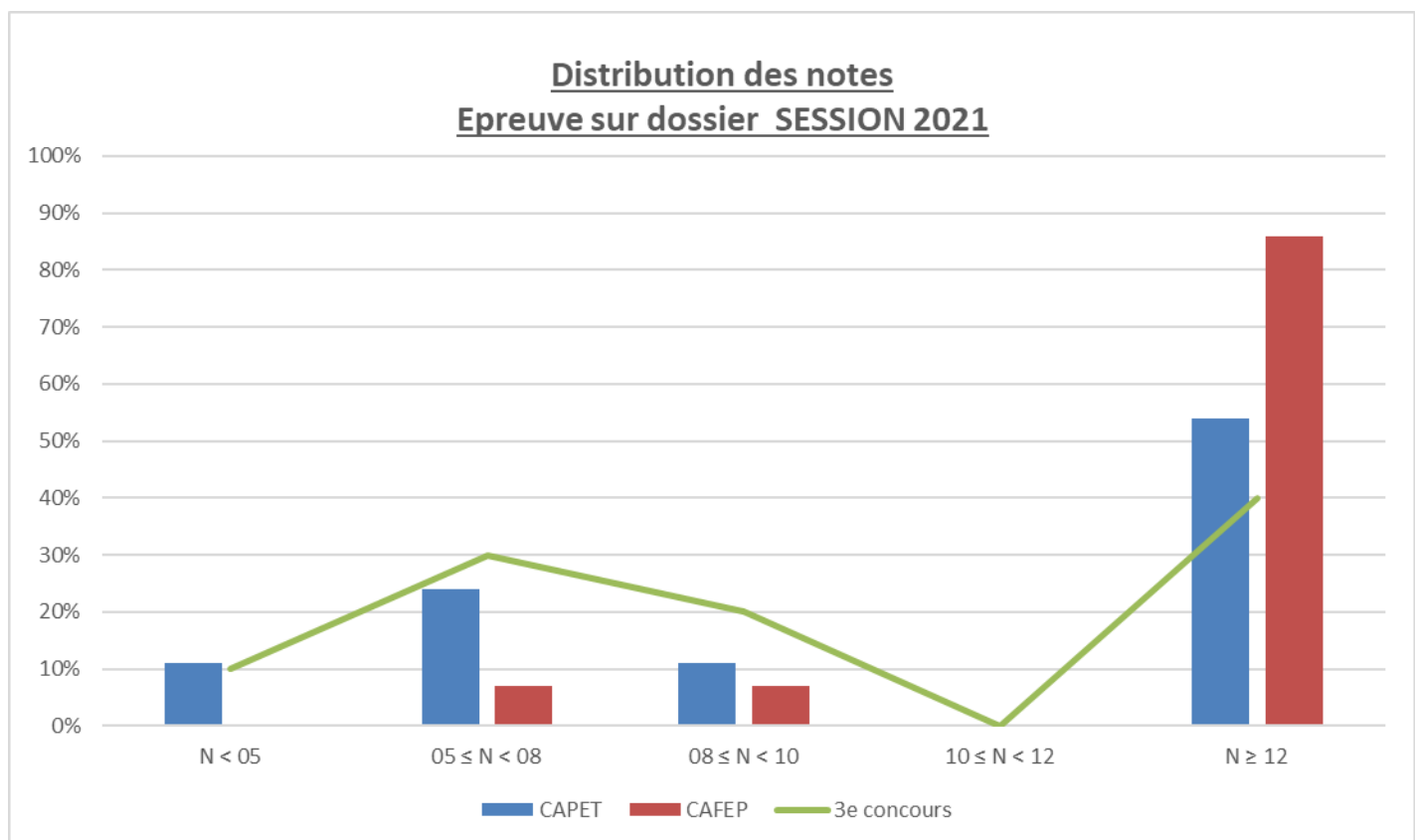
Aucune réponse type n'est attendue aux questions posées. La commission d'interrogation évalue la qualité de la réflexion personnelle du candidat, ainsi que sa compréhension du fonctionnement d'un établissement scolaire et son adhésion aux valeurs de la République et à la charte de laïcité.

### III.2.2 Éléments statistiques

Épreuve sur dossier	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Nombre de candidats admissibles :</b>							
CAPET	190	171	192	154	185	203	<b>199</b>
CAFEP		21	30	22	20	20	<b>17</b>
Troisième concours							<b>11</b>
<b>Nombre de candidats présents :</b>							
CAPET	184	154	159	140	172	193	<b>184</b>
CAFEP		19	25	21	17	19	<b>15</b>
Troisième concours							<b>10</b>
<b>Note la plus haute (/20)</b>	20	20	20	20	20	20	<b>20</b>
<b>Note la plus basse (/20)</b>	1	1	2	2	1	1	<b>1</b>

<b>Moyenne (/20) :</b> CAPET CAFEP Troisième concours	10,70	11,03 12,00	10,62 12,20	10,21 12,10	10,45 10,35	10,58 11,00	<b>10,17</b> <b>14,70</b> <b>9,50</b>
<b>Moyenne des admis (/20) :</b> CAPET CAFEP Troisième concours		14,39 14,25	14,35 16,00	13,57 15,40	13,74 14,88	12,82 13,21	<b>12,78</b> <b>16,81</b> <b>15,50</b>

Distribution des notes	CAPET		CAFEP		Troisième concours
	2020	2021	2020	2021	2021
N < 05	9%	11 %	0%	0%	10%
05 ≤ N < 08	24%	24 %	26%	7%	30%
08 ≤ N < 10	14%	11 %	16%	7 %	20%
10 ≤ N < 12	7%	0%	11%	0%	0%
N ≥ 12	47%	54 %	47%	86%	40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>



### III.2.3 Observations des membres du jury

#### Déroulement de l'épreuve

Concernant le déroulement de l'épreuve, les candidats ont davantage exploité le temps de présentation proposé. Le jury note qu'une grande majorité des candidats propose une durée supérieure à 20 minutes. La présentation manque souvent de structure et de clarté. L'aspect didactique doit rester la préoccupation du candidat. La partie présentation personnelle ou de l'entreprise doivent restées très succinctes.

## **Les objectifs de l'épreuve**

Les objectifs de transposition didactique de l'épreuve sont la plupart du temps respectés. Cependant, certains candidats ne maîtrisent pas les attentes d'une didactisation.

## **L'importance de la composition du dossier**

Le dossier n'est pas évalué en tant que tel mais sert de support à l'élaboration du sujet par le jury. Sa composition, d'environ 10 pages (hors annexes), conditionne la possibilité pour le jury de proposer un sujet accessible pour le candidat et conforme aux attentes de l'épreuve. La plupart des candidats ont respecté la contrainte de dix pages hors annexes. Néanmoins, de nombreux dossiers rendent difficile une transposition didactique pour les motifs suivants :

- le choix de l'organisation présentée n'est pas toujours pertinent ;
- l'analyse managériale de l'organisation prend une place trop importante, au détriment des éléments marketing ;
- les dossiers portent sur une thématique trop spécifique, limitant la diversité du champ de la transposition didactique ;
- les annexes sont pauvres et/ou peu variées (par exemple, annexes portant exclusivement sur la communication ou le marchandisage) ;
- certaines annexes sont parfois déjà didactisées ;
- il y a un manque d'ouverture sur d'autres champs disciplinaires.

La composition des dossiers est un point d'appui important pour proposer une bonne exploitation didactique. Ceux qui ont bien réussi l'épreuve se sont appuyés sur des dossiers riches et des annexes exploitables.

## **La transposition didactique**

Concernant la production de la ressource pédagogique ou du support d'évaluation, si quelques candidats ont fait des propositions de qualité, d'autres ont eu des difficultés à lire, comprendre les extraits de programme et de référentiel mais aussi à respecter le cadre du sujet. Les candidats ne présentent trop souvent qu'une exploitation pédagogique d'un ensemble de documents sans la replacer dans une progression annuelle, ni à l'intérieur d'une séquence plus globale (TD, cours, évaluation, ...). Le candidat doit absolument préciser ses objectifs pédagogiques sans pour autant reprendre les finalités de l'extrait du programme ou référentiel.

Certains candidats éprouvent des difficultés à « calibrer » leur séance en fonction de l'extrait du programme ou référentiel proposé (soit il cherche à tout utiliser, soit insuffisamment). De fait, ils se mettent en difficulté en voulant traiter la totalité des points de programme ou de référentiel proposés par le sujet. Les choix réalisés par les candidats sont insuffisamment justifiés par rapport au contexte donnée. De plus, certaines annexes pertinentes par rapport à la thématique proposée ne sont pas retenues. Pour finir, des annexes ne sont pas retravaillées par le candidat.

Les acquis, les besoins et la diversité des élèves ne sont pas toujours pris en compte par les candidats. La prise en compte des prérequis est indispensable et ne doit pas être occultée. Le recours à l'outil numérique reste souvent secondaire. De nombreux candidats ne présentent pas de supports d'évaluation.

Les candidats se montrent globalement à l'écoute de manière active, le jury apprécie les qualités de prise de recul et de remédiations. Beaucoup de candidats adoptent une posture professionnelle attendue.

## **La maîtrise des connaissances**

Pour un certain nombre de candidats, le jury déplore une connaissance très approximative des programmes et/ou des référentiels et des lacunes importantes sur des connaissances de base liées à la spécialité, ce qui nuit à la didactisation.

Si les valeurs de la République sont globalement assez bien intégrées, le jury note en revanche une certaine méconnaissance du système éducatif et du cadre réglementaire de l'institution, en particulier l'identification des acteurs et leur rôle au sein de l'institution.



Les réponses sur la posture de l'enseignant sont trop souvent stéréotypées.

### **III.2.4 Conseils du jury aux candidats.**

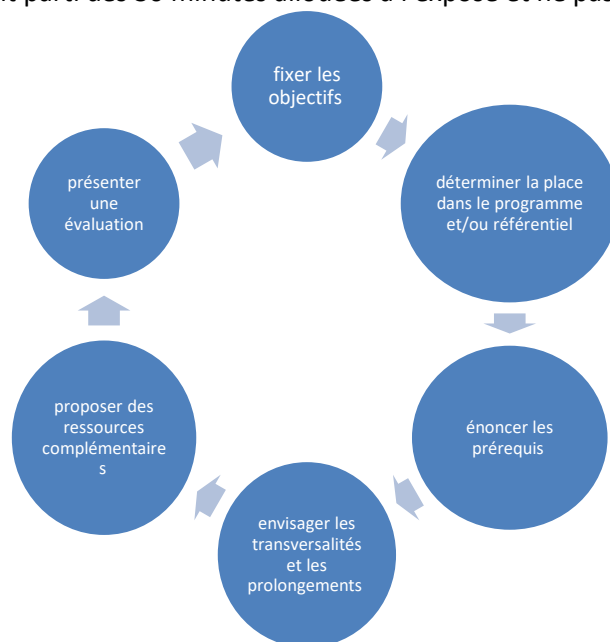
#### **Pour la composition du dossier**

Le candidat doit rédiger un dossier de dix pages hors annexes exploitables dans le cadre d'une production pédagogique. Le dossier servant de support à l'épreuve doit permettre au candidat de produire une ressource pédagogique ou un support d'évaluation pertinent pendant son temps de préparation.

Il est conseillé aux candidats de ne pas restreindre leur dossier à une utilisation exclusive sur un thème donné mais donner le choix au jury en abordant plusieurs thématiques et en présentant des annexes variées et en nombre suffisant.

#### **Durant l'exposé du candidat à partir du dossier (30 mn)**

Le candidat doit tirer pleinement parti des 30 minutes allouées à l'exposé et ne pas hésiter à :



#### **Sur la forme**

Le jury conseille aux candidats de se présenter très brièvement s'ils le jugent utiles, et de raccourcir la présentation de l'entreprise.

La présentation de l'exposé doit être structurée et le plan annoncé, de même que les objectifs. Une conclusion serait souhaitable au terme de l'exposé. La production élaborée ne doit pas faire l'objet d'une description mais doit être clairement matérialisée et présentée au jury. Le jury doit comprendre la démarche de réflexion du candidat.

Le candidat doit apporter un soin particulier au document réalisé (propreté et clarté du document, utilisation de couleurs, orthographe...).

Les documents doivent être parfois remaniés pour répondre à un objectif clairement identifié, voire à un sous-objectif. Le candidat doit adopter une posture d'enseignement et utiliser un vocabulaire adapté et professionnel.

Le jury regrette une certaine familiarité de la part de certains candidats. Il est déconseillé aux candidats d'entamer une conversation avec le jury en fin d'entretien.

#### **Sur le fond**

Pour répondre au sujet posé par le jury, le candidat doit, pendant sa préparation :

- choisir dans son dossier le ou les éléments qu'il souhaite exploiter ;
- justifier ses choix ;
- expliquer les adaptations nécessaires à leur exploitation en classe ;
- identifier si besoin des transversalités et des modalités d'évaluations.

Il ne s'agit pas de présenter un cours, une leçon mais de didactiser c'est-à-dire faire le lien entre la situation de l'entreprise d'une part, le contexte et les conditions de l'enseignement proposés par le sujet ainsi que l'extrait de référentiel, d'autre part.

Par conséquent, le candidat :

- doit être particulièrement attentif à l'extrait du référentiel fourni pour didactiser sa situation ;
- peut faire le choix de ne pas traiter tous les savoirs ou compétences proposés (néanmoins, dans cette éventualité, une justification est nécessaire) ;
- doit faire le lien entre le document didactisé et les objectifs en termes d'acquisition de compétences et de contenus ;
- ne doit pas hésiter à évoquer des ressources complémentaires qu'il pourrait mobiliser.

Il est absolument nécessaire que le candidat consacre la majeure partie de cet exposé à la transposition didactique qu'il propose, en gardant en mémoire les objectifs énoncés. Cette transposition didactique doit s'appuyer sur le traitement et/ou le retraitement de l'information ainsi que sur les éléments du contexte.

Les outils numériques à disposition des enseignants (tableaux interactifs, classe nomade, tablettes...) doivent être connus, et leur utilisation envisagée.

### **Conseils aux candidats**

Seul le dossier proposé au jury par le candidat peut servir de base pour la transposition didactique. Il est conseillé aux candidats de se munir d'une copie du dossier non annotée pour préparer la didactisation. La limite d'une dizaine de pages doit être respectée.

### **Lors de l'entretien (30 min)**

Les candidats doivent mettre en avant :

- leurs connaissances des programmes des différents enseignements de sciences de gestion et numérique en première STMG et de mercatique en terminale STMG, et des référentiels des enseignements professionnels en STS MCO, NDRC, CI dans lesquels ils sont susceptibles d'intervenir.
- les savoirs disciplinaires actualisés ;
- leurs capacités d'argumentation et à proposer des alternatives.

Les candidats doivent également montrer des capacités à :

- anticiper des questions liées à la gestion de la classe (contraintes matérielles, gestion de la salle, du temps, création de groupe...), en lien avec une transposition didactique ;
- maîtriser les notions fondamentales et le vocabulaire de l'option choisie ;
- connaître le fonctionnement de l'institution notamment les partenaires susceptibles d'apporter un soutien au professeur ;
- être conscients de l'importance du respect des valeurs de la République en tant que fonctionnaire et citoyen.

### **Conseils aux candidats**

Les membres du jury conseillent aux candidats une meilleure écoute et prise en compte des questions posées par le jury, ainsi que des objections formulées. Ils doivent prendre le temps de la réflexion avant présenter leur réponse. Il est également nécessaire de faire preuve de conviction et de justifier ses choix (argumentation).

Par ailleurs, le jury attire l'attention des candidats sur les points suivants :

- Il ne doit pas s'appuyer sur des ressentis pour justifier ses réponses ;
- l'observation de séance dans un établissement est conseillée pour prendre la mesure de l'exercice du métier d'enseignant ;
- il est important de s'entraîner à une présentation orale dans le temps alloué.

Enfin, il est absolument nécessaire de maîtriser la langue française tant à l'écrit qu'à l'oral.

## ANNEXES

## **Annexe 1 : Définition des épreuves**

Textes de référence : arrêté du 19/04/2013 modifié par l'arrêté du 24/07/2013

### **A. — Épreuves d'admissibilité**

#### **1° Composition de sciences de gestion.**

L'épreuve consiste en l'étude de situations de gestion basées sur des données réelles, en vue de les analyser et de proposer des solutions. Elle mobilise les sciences de gestion dans l'option correspondante ainsi que des références au management des organisations et aux systèmes d'information de gestion.

Le sujet de l'épreuve est spécifique à l'option choisie.

Durée : cinq heures ; coefficient 1.

#### **2° Épreuve de synthèse.**

L'épreuve consiste en l'exploitation d'un dossier documentaire relatif à des problématiques relevant du management des organisations et à leurs prolongements économiques et juridiques.

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

Elle comporte deux parties :

- une synthèse à partir de la formulation d'une problématique fournie dans le sujet, centrée sur l'exploitation pédagogique d'un thème de management des organisations ;
  - 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 à l'autre de ces domaines.

Durée : cinq heures ; coefficient 1.

### **B. — Épreuves d'admission**

Les deux épreuves orales d'admission comportent un entretien avec le jury qui permet d'évaluer la capacité du candidat à s'exprimer avec clarté et précision, à réfléchir aux enjeux scientifiques, didactiques, épistémologiques, culturels et sociaux que revêt l'enseignement du champ disciplinaire du concours, notamment dans son rapport avec les autres champs disciplinaires.

#### **1° Épreuve de mise en situation professionnelle.**

Durée de préparation : trois heures ; durée de l'épreuve : une heure (présentation : trente minutes ; entretien : trente minutes) ; coefficient : 2.

L'épreuve consiste en la présentation et la justification de la démarche suivie pour la construction d'une séquence pédagogique. Celle-ci porte, au choix du candidat au moment de l'épreuve, sur le management des organisations, l'économie ou le droit. Une situation professionnelle explicite est fournie par le jury ; elle précise les conditions d'enseignement ainsi que des éléments de contexte relatifs aux élèves.

#### **2° Épreuve d'entretien à partir d'un dossier.**

Durée de préparation : deux heures ; durée de l'épreuve : une heure (exposé : trente minutes ; entretien : trente minutes) ; coefficient : 2.

L'épreuve consiste en l'exploitation didactique, dans le champ des sciences de gestion et dans l'option choisie, d'une situation organisationnelle réelle, observée ou vécue par le candidat. Elle prend appui sur un dossier documentaire d'une dizaine de pages maximum (hors annexes), produit par le candidat.

Le sujet proposé par le jury, à partir du dossier, précise le contexte et les conditions de l'enseignement envisagé.

Au cours de l'exposé, le candidat présente ses réponses au sujet et justifie les orientations qu'il privilégie. L'entretien qui lui succède permet au jury d'approfondir les points qu'il juge utile. Il permet en outre d'apprécier la capacité du candidat à prendre en compte les acquis et les besoins des élèves, à se représenter la diversité des conditions d'exercice de son métier futur, à en connaître de façon réfléchie le contexte dans ses différentes dimensions (classe, équipe éducative, établissement, institution scolaire, société) et les valeurs qui le portent, dont celles de la République.

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

## **Annexe 2 : Programme du concours**

### **Session 2021**

#### **Options**

- Communication, organisation et gestion des ressources humaines.
- Comptabilité et finance.
- Marketing.
- Informatique et systèmes d'information.
- Gestion des activités touristiques.

#### **Concours externe**

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

Les programmes de référence sont ceux en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier de l'année du concours.

Les textes législatifs et réglementaires de référence sont ceux en vigueur au 31 décembre de l'année précédant celle du concours.

#### **Programme commun à toutes les options**

##### **1. Droit**

A - Thèmes des programmes de droit des classes de première et terminale « sciences et technologies du management et de la gestion », et questions, compétences et savoirs associés de nature juridique du programme de « culture économique, juridique et managériale » communs à plusieurs spécialités de brevet de technicien supérieur traités au niveau M1.

B - Thématiques complémentaires traitées au niveau M1 :

- les régimes juridiques de l'activité professionnelle ;
- l'adaptation de la relation de travail par la négociation ;
- le droit de l'immatériel ;
- le droit de l'entreprise en difficulté.

##### **2. Économie**

A - Thèmes des programmes d'économie des classes de première et terminale « sciences et technologies du management et de la gestion », et questions compétences et savoirs associés de nature économique du programme de « culture économique, juridique et managériale » communs à plusieurs spécialités de brevet de technicien supérieur traités au niveau M1.

B - Thématiques complémentaires traitées au niveau M1 :

- la dynamique de la croissance économique et le développement ;
- la politique économique dans un cadre européen ;
- la globalisation financière ;
- la régulation de l'économie mondiale.

##### **3. Management et sciences de gestion**

A - Thèmes des programmes de management, de sciences de gestion et numérique de classe de première et management, sciences de gestion et numérique (enseignement commun) de terminale de la série « sciences et technologies du management et de la gestion », et les questions compétences et savoirs associés de nature managériale du programme de « culture économique, juridique et managériale » communs à plusieurs spécialités de brevet de technicien supérieur traités au niveau M1.

B - Thématiques complémentaires traitées au niveau M1 :

- l'entrepreneuriat et le management ;
- le développement stratégique ;
- la gestion des ressources humaines ;

- la gestion des ressources technologiques et des connaissances.

### **Programmes spécifiques à chacune des options**

#### **1. Option communication, organisation et gestion des ressources humaines**

A - Les thèmes du programme de l'enseignement spécifique de ressources humaines et communication du cycle terminal de la série sciences et technologies du management et de la gestion traités au niveau M1.

B - Les compétences et savoirs associés du domaine professionnel présentés dans le référentiel du BTS support à l'action managériale », traités au niveau M1.

#### **2. Option comptabilité et finance**

A - Les thèmes du programme de l'enseignement spécifique de gestion et finance du cycle terminal de la série sciences et technologies du management et de la gestion traités au niveau M1.

B - Les compétences et savoirs associés du domaine professionnel présentés dans le référentiel du BTS « comptabilité et gestion », traités au niveau M1.

#### **3. Option marketing**

A - Les thèmes du programme de l'enseignement spécifique de mercatique (marketing) du cycle terminal de la série sciences et technologies du management et de la gestion, traités au niveau M1.

B - Les compétences et les savoirs associés du domaine professionnel présentés dans les référentiels des BTS « management commercial opérationnel », « négociation et digitalisation de la relation client », « commerce international » traités au niveau M1.

#### **4. Option informatique et systèmes d'information**

A - Les thèmes du programme de l'enseignement spécifique de systèmes d'information de gestion du cycle terminal de la série sciences et technologies du management et de la gestion, traités au niveau M1.

B - Les compétences et savoirs associés du domaine professionnel décrits dans le référentiel du BTS « services informatiques aux organisations » dans ses deux options, « solutions d'infrastructure systèmes et réseaux » et « solutions logicielles et applications métiers » traités au niveau M1.

C - Les thématiques suivantes traitées au niveau M1 :

- Principes, démarches et outils de modélisation des processus
- Management de projets de système d'information.

#### **5. Option gestion des activités touristiques**

Les compétences et savoirs associés du domaine professionnel présentés dans le référentiel du BTS « tourisme », traités au niveau M1.

### **Correspondance entre les épreuves et les programmes**

Épreuves d'admissibilité

1. Composition de sciences de gestion  
Management et sciences de gestion  
Programme spécifique de l'option choisie
2. Épreuve de synthèse  
Management et sciences de gestion, droit, économie

Épreuves d'admission

1. Épreuve de mise en situation professionnelle  
Management et sciences de gestion, droit, économie
2. Épreuve d'entretien à partir d'un dossier  
Management et sciences de gestion  
Programme spécifique de l'option choisie

## Annexe 3 : Note aux candidats admissibles

Cette note a pour objet de préciser les conditions de déroulement des épreuves d'admission pour la session 2021 du concours externe cité en référence<sup>2</sup>.

### 1. Épreuve de mise en situation professionnelle

En fonction du choix effectué par la candidate ou le candidat avant le démarrage de la préparation, un sujet de droit, d'économie ou de management lui est remis. Le sujet précise explicitement le thème et le niveau de la séquence pédagogique attendue, ainsi que le contexte dans lequel se déroulera cette séquence (par exemple nature de l'établissement, nombre d'élèves, place de la séquence dans le déroulement de l'année, possibilité d'accès à des postes informatiques, etc.).

Au cours des trois heures de préparation, la candidate ou le candidat peut consulter tous les documents dont elle ou il s'est muni.e dans la perspective de l'épreuve. Elle ou il peut aussi utiliser son propre équipement numérique dès lors que celui-ci dispose d'une alimentation électrique autonome, à l'exclusion de toute fonction de communication. La connexion au réseau internet ou à tout autre réseau de communication, par tout procédé, est strictement interdite et sera considérée comme une tentative de fraude. Enfin aucune impression ne pourra être réalisée.

L'utilisation de l'équipement numérique personnel de la candidate ou du candidat est autorisée lors de la présentation et de l'entretien avec le jury, sans que la disponibilité d'un matériel de vidéo-projection ne soit assurée. L'équipement numérique personnel devra être autonome pendant la présentation.

### 2. Épreuve d'entretien à partir d'un dossier

À partir du dossier de la candidate ou du candidat, la commission d'interrogation propose un sujet qui fixe le thème et le niveau de classe dans lesquels la candidate ou le candidat doit situer son exploitation didactique. L'extrait de programme ou de référentiel correspondant peut être fourni avec le sujet. La nature de l'exploitation attendue est précisée dans le sujet. Elle traite de la transposition didactique des situations organisationnelles issues du dossier : analyses, conditions, portées et limites.

Pour cette épreuve et le jour de l'épreuve, la seule ressource autorisée pour la candidate ou le candidat est la copie du dossier transmis au jury, sans aucun ajout d'aucune sorte. Chaque candidat devra se munir au minimum d'un dossier papier afin d'élaborer sa transposition didactique. L'utilisation d'un équipement numérique n'est pas autorisée pour cette épreuve, ni au cours de la préparation ni au cours de l'entretien.

Le dossier documentaire d'une dizaine de pages maximum (hors annexes), en version numérique et **en format .pdf** (taille du dossier avec les annexes < 5 Mo) doit parvenir, cinq jours francs, au moins, avant le début des épreuves d'admission, à la DGRH du MEN à l'adresse mail suivante :

- [dgrh.capet-externe-marketing@education.gouv.fr](mailto:dgrh.capet-externe-marketing@education.gouv.fr)

Pour le dossier, les candidats veilleront à :

- respecter la règle de nommage suivante :
  - **Jour de passation\_heure de convocation\_Nom\_Prénom**

*Exemple pour un.e candidat.e convoqué.e le mardi 22 juin à 9 heures :*

**Mardi\_9h15\_Dupont\_Laure**

- faire apparaître sur la première page de couverture :
  - leur numéro d'inscription ;
  - leur nom patronymique ;
  - leur nom d'usage éventuel.

---

<sup>2</sup> La définition des épreuves d'admission du concours est en ligne à l'adresse

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?sessionId=?cidTexte=JORFTEXT000027361583&dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id>.

Le programme du concours est disponible à l'adresse

[https://media.devenirenseignant.gouv.fr/file/capet\\_externe\\_21/58/4/p2021\\_capet\\_ext\\_eco\\_gestion\\_1302584.pdf](https://media.devenirenseignant.gouv.fr/file/capet_externe_21/58/4/p2021_capet_ext_eco_gestion_1302584.pdf)



**Annexe 4 : Exemples de sujets de la session 2021 pour l'épreuve de mise en situation professionnelle**

**CAPET EXTERNE/CAFEP D'ÉCONOMIE ET GESTION**

Option « marketing »

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Mise en situation professionnelle

Coefficient 2

Préparation : 3 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure (présentation : 30 minutes ; entretien : 30 minutes)

**Rappel de la définition de l'épreuve :**

*L'épreuve consiste en la présentation et la justification de la démarche suivie pour la construction d'une séquence pédagogique. Celle-ci porte, au choix du candidat au moment de l'épreuve, sur le management des organisations, l'économie ou le droit. Une situation professionnelle explicite est fournie par le jury ; elle précise les conditions d'enseignement ainsi que des éléments de contexte relatifs aux élèves.*

**Sujet n°1**

Vous avez la responsabilité de l'enseignement suivant :

**Terminale STMG – Droit**

En classe de : **Terminale STMG – Droit et économie**

Le contexte pédagogique est le suivant :

Vous enseignez au sein d'un lycée général et technologique comptant près de 2000 élèves et étudiants. Ce lycée est situé dans une ville de province, capitale de Région. Le pôle tertiaire est un pôle important qui se déploie au sein d'un bâtiment autonome autour d'une équipe soudée d'une trentaine d'enseignants. Sont présentes des classes de Première et de Terminale proposant l'ensemble des spécialités, mais aussi quatre formations post-bac en sections de technicien supérieur (S.T.S.) tertiaires, une section de D.C.G. (diplôme de comptabilité et de gestion) et une classe préparatoire aux grandes écoles économiques et commerciale, option technologique (C.P.G.E. E.C.T.). Les élèves des classes de Premières et de Terminales sont très majoritairement boursiers et le lycée est en train d'essayer de reconstruire une image qui n'est pour l'instant pas très attractive. Les résultats au bac STMG sont de 89% avec un résultat attendu de 94%. Le taux de mention atteint difficilement 40% pour un taux attendu de 48%. Dans l'optique d'améliorer son image, l'établissement vise à intégrer le dispositif des internats d'excellence. Dans cette perspective, une réflexion globale a été proposée à l'ensemble de l'équipe sur la nécessité de préparer efficacement les élèves des filières de STMG à la réussite dans les filières post bac, y compris les filières les plus sélectives. Un constat a en effet été fait que même les meilleurs élèves de Terminales avaient des difficultés certaines à réussir dans leur choix de poursuite d'études.

La classe dont vous avez la responsabilité est une classe de 24 élèves. Très agitée, elle pose un souci en matière de gestion de classe à quasi tous les enseignants. L'équipe pédagogique est soudée, l'information circule de manière fluide avec la CPE. Dix élèves sont sous contrat. Cela signifie que leur comportement est plus particulièrement suivi. Beaucoup d'élèves ont décroché lors des aménagements liés à la crise sanitaire : les travaux ne sont pas rendus en temps et en heure, l'absentéisme est important et les règles du vivre ensemble sont difficilement acceptées. Cinq élèves se démarquent en fournissant un travail de grande qualité. Toutefois le climat de classe ne leur permet pas de développer tout leur potentiel.

Vous avez accès à une salle de classe équipée d'un ordinateur professeur relié à un vidéo projecteur et de 15 postes élèves disposés tout autour de la salle.

Vous présenterez un projet de séquence pédagogique s'inscrivant dans la question de **Terminale - Droit** suivante :

**Thème 8 : dans quel cadre et comment entreprendre**

Vous vous intéressez particulièrement à son **Sous thème 8.2** intitulé **la société commerciale**

En vous appuyant sur vos ressources, vous présenterez :

- a) les objectifs ;
- b) la place de la séquence dans votre progression pédagogique ;
- c) le déroulement envisagé ;
- d) les supports et outils utilisés notamment numériques ;
- e) vos propositions en matière d'évaluation ;
- f) les transversalités que vous envisagez ;
- g) les autres aspects que vous jugerez utiles.

**CAPET EXTERNE/CAFEP D'ÉCONOMIE ET GESTION**

Option « marketing »

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Mise en situation professionnelle

Coefficient 2

Préparation : 3 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure (présentation : 30 minutes ; entretien : 30 minutes)

**Rappel de la définition de l'épreuve :**

*L'épreuve consiste en la présentation et la justification de la démarche suivie pour la construction d'une séquence pédagogique. Celle-ci porte, au choix du candidat au moment de l'épreuve, sur le management des organisations, l'économie ou le droit. Une situation professionnelle explicite est fournie par le jury ; elle précise les conditions d'enseignement ainsi que des éléments de contexte relatifs aux élèves.*

**Sujet n°1**

Vous avez la responsabilité de l'enseignement suivant :

**CEJM (partie économique)**

En classe de :

**BTS Management Commercial Opérationnel 1<sup>ère</sup> année.**

Le contexte pédagogique est le suivant :

Vous enseignez dans un lycée général et technologique situé en zone urbaine. L'établissement accueille environ 2 000 élèves provenant de milieux sociaux hétérogènes. Il propose toutes les spécialités du baccalauréat STMG, et plusieurs sections de techniciens supérieurs (STS) tertiaires : NDRC, MCO, CG, Gestion de la PME, SAM, et Communication. Le lycée est dynamique et des projets sont mis en place.

L'établissement accueille notamment des sportifs de haut et bon niveau en seconde, première, terminale, et en STS MCO. Inscrits sur les listes des pôles France et espoirs des fédérations sportives ou rattachés à un club sportif ayant mis en place un parcours d'excellence sportive, les élèves bénéficient d'aménagements de la scolarité (EDT, évaluation, suivi individualisé...). La formation d'un sportif de haut et bon niveau implique la poursuite d'un double projet à la fois sportif et scolaire. Une convention entre le Ministère de l'Éducation Nationale, le Ministère de la Jeunesse et des Sports et chaque fédération est établie afin de donner les moyens à chaque jeune de réussir ce double projet.

La section MCO réservée à des sportifs de haut et bon niveau compte un effectif réduit. Les étudiants bénéficient d'horaires aménagés (cours uniquement le matin) et la préparation au BTS s'effectue sur 3 ans. Le stage en milieu professionnel comprend des périodes d'immersion en entreprise complétées si nécessaire par des missions professionnelles de préparation et de suivi.

Vous assurez les cours de Culture Économique, Juridique et Managériale (CEJM) en 1<sup>ère</sup> année de STS Management Commercial Opérationnel. La classe compte un effectif de 18 étudiants, dont 7 sont issus de la filière professionnelle, 9 de la filière technologique, et 2 de la filière générale, et une grande majorité de garçons. Vos heures de cours sont positionnées le lundi matin de 8h00 à 11h00 dans une salle banalisée équipée d'un vidéo projecteur.

Il arrive que certains étudiants soient parfois absents en raison de participations à des compétitions sportives, ce qui pose la question du rattrapage des cours et d'éventuelles évaluations. Si l'implication en cours dans les activités proposées est très satisfaisante dans l'ensemble avec une participation active, le travail personnel fourni en dehors des

cours par certains étudiants n'est pas toujours au niveau de vos attentes.

De plus, vous constatez que quelques étudiants éprouvent des difficultés à assimiler certains concepts et à développer des capacités d'analyse, alors que d'autres disposent déjà d'acquis en économie. Ces étudiants en difficulté semblent découragés par leurs résultats.

Enfin, trois périodes de stage ont lieu durant l'année au sein d'unités commerciales (2 semaines en décembre, 1 semaine en avril, et 4 semaines en juin). Compte tenu de la situation sanitaire, la recherche de stage s'est avérée difficile pour les étudiants et nombre de structures accueillant les étudiants ont bénéficié des mesures gouvernementales (reports et exonérations de charges, chômage partiel, Fonds de solidarité, PGE, ...).

Vous présenterez un projet de séquence pédagogique s'inscrivant dans la question d'économie suivante :

## **THÈME 2 : LA RÉGULATION DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE**

### **Quel est le rôle de l'État dans la régulation économique ?**

En vous appuyant sur vos ressources, vous présenterez :

- les objectifs ;
- la place de la séquence dans votre progression pédagogique ;
- le déroulement envisagé ;
- les supports et outils utilisés notamment numériques ;
- vos propositions en matière d'évaluation ;
- les transversalités que vous envisagez ;
- les autres aspects que vous jugerez utiles.

**CAPET EXTERNE/CAFEP D'ÉCONOMIE ET GESTION**

Option « marketing »

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Mise en situation professionnelle

Coefficient 2

Préparation : 3 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure (présentation : 30 minutes ; entretien : 30 minutes)

**Rappel de la définition de l'épreuve :**

*L'épreuve consiste en la présentation et la justification de la démarche suivie pour la construction d'une séquence pédagogique. Celle-ci porte, au choix du candidat au moment de l'épreuve, sur le management des organisations, l'économie ou le droit. Une situation professionnelle explicite est fournie par le jury ; elle précise les conditions d'enseignement ainsi que des éléments de contexte relatifs aux élèves.*

**Sujet n°1**

Vous avez la responsabilité de l'enseignement suivant :

**MANAGEMENT (CEJM - Culture Économique, Juridique et Managériale)**

En classe de :

**Section de Technicien supérieur Management Commercial Opérationnel – 1<sup>ère</sup> Année**

Le contexte pédagogique est le suivant :

Vous avez été nommé(e) dans le lycée d'enseignement général et technologique dans une ville de 14 000 habitants dans le département du Morbihan. Si la ville compte un LGT, un LPO et un lycée agricole publics, on note également une forte implantation et concurrence d'établissements privés sous contrat.

Le public d'élèves est très hétérogène et d'origine géographique majoritairement rurale avec un apport extérieur dû aux emménagements professionnels de familles sur le secteur (usines agro-alimentaires et base logistique Intermarché). Ce mixage fonctionne dans l'ensemble en harmonie.

De nombreux partenariats permettent une grande ouverture culturelle et sportive. Enfin, de nombreux élèves utilisent des bus scolaires pour se rendre au lycée.

Vous assurez les cours de CEJM (Culture Économique, Juridique et Managériale) dans une classe de 1<sup>ère</sup> année de STS MCO composée de 31 étudiants (13 garçons et 18 filles). La moitié des étudiants est issue de baccalauréats professionnels (baccalauréat professionnel vente et baccalauréat professionnel commerce essentiellement), 9 sont titulaires d'un baccalauréat STMG, 4 d'un baccalauréat général et 2 étudiants se sont réorientés après une année en STAPS pour l'un d'eux et une année de DCG pour le second. Les étudiants disposent d'une salle de cours attitrée, équipée d'un vidéoprojecteur et d'un TBI. Ils accèdent également à une salle informatique toute la journée du mercredi (journée réservée aux enseignements professionnels : développement de la relation client et vente-conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale et management de l'équipe commerciale).

Vos heures de cours avec la classe sont positionnées le mardi de 8h à 10h et le vendredi matin de 8h à 10h également. Ce dernier vendredi justement, vous avez été confronté(e) à quelques étudiants en état manifeste d'ébriété lors de votre prise de cours. Vous décidez de vous appuyer sur cet incident pour illustrer la démarche de qualité de vie au travail (QVT) et pour prévenir les conduites addictives.

Vous présenterez un projet de séquence pédagogique s'inscrivant dans la question de management suivante :

**De quelle manière l'entreprise s'inscrit-elle dans son environnement ?  
Identifier les finalités économique, sociale et sociétale de l'entreprise.**

En vous appuyant sur vos ressources, vous présenterez :

- les objectifs,
- la place de la séquence dans votre progression pédagogique,
- le déroulement envisagé,
- les supports et outils utilisés notamment numériques,
- vos propositions en matière d'évaluation,
- les transversalités que vous envisagez,
- les autres aspects que vous jugerez utiles.

**CAPET EXTERNE / CAFEP - ÉCONOMIE ET GESTION**  
**Option « marketing »**

**Session 2021**

**Épreuve sur dossier (coefficient 2)**

Préparation : 2 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure - Présentation : 30 minutes ; Entretien : 30 minutes

L'épreuve porte sur l'exploitation didactique de votre dossier. Elle consiste à élaborer et à présenter au jury une production (ressource pédagogique ou support d'évaluation) dans le cadre suivant :

**Niveau et type de classe concernés** : Terminale STMG, enseignement spécifique de mercatique

**Contexte** : vous enseignez dans une classe de 35 élèves. Vous avez 2 heures de cours en classe entière un jeudi après-midi. La salle est équipée d'un PC professeur et d'un vidéoprojecteur.

**Enseignement** : management, sciences de gestion et numérique, enseignement spécifique de mercatique

**Thème** : La définition de l'offre

Vous devez choisir dans votre dossier le ou les éléments que vous souhaitez exploiter, justifier vos choix, expliquer les adaptations nécessaires à leur exploitation en classe, identifier - si besoin - d'éventuelles ressources complémentaires, envisager des transversalités possibles.

NB : Il s'agit de didactiser une situation réelle, vécue ou observée dans une organisation et non de présenter une leçon.

**Extrait du programme :**

<b>Question de gestion :</b>	Toute consommation crée-t-elle de l'expérience ?
<b>Notions</b>	<b>Indications complémentaires</b>
Expérience de consommation, valeur perçue, satisfaction client. Marketing expérientiel.	<p>En proposant son offre au consommateur, l'organisation peut chercher à optimiser l'expérience de consommation qu'il va vivre à cette occasion et maximiser ainsi la valeur perçue et la satisfaction qui en découlent. Elle va, pour cela, mobiliser des techniques de marketing expérientiel (théâtralisation de l'offre, marketing sensoriel, marketing immersif, etc.).</p> <p><i>Cette question est abordée au regard de la grande variété des organisations existantes et en privilégiant les vidéos, les observations in situ, etc.</i></p> <p><i>On s'appuie sur la notion de création de valeur déjà étudiée en classe de première et dans l'enseignement commun de management, sciences de gestion et numérique de la classe terminale pour apprécier les composantes de la valeur perçue.</i></p> <p><i>On montre, dans une perspective historique, comment les nouveaux modèles économiques issus de l'économie à la demande et de l'économie de la fonctionnalité ont modifié la structure de l'offre proposée par les organisations.</i></p>

**CAPET EXTERNE / CAFEP - ÉCONOMIE ET GESTION**  
**Option « marketing »**

**Session 2021**

**Épreuve sur dossier (coefficient 2)**

Préparation : 2 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure - Présentation : 30 minutes ; Entretien : 30 minutes

L'épreuve porte sur l'exploitation didactique de votre dossier. Elle consiste à élaborer et à présenter au jury une production (ressource pédagogique ou support d'évaluation) dans le cadre suivant :

**Niveau et type de classe concernés :** BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

**Contexte :** Vous êtes en charge d'une classe de 35 étudiants en NDRC qui reviennent de stage. 40 % des étudiants proviennent de bac professionnel. Vous intervenez 2H en classe entière dans une salle équipée de 18 postes informatiques, avec accès à une plateforme collaborative et un vidéoprojecteur.

**Enseignement :** E5 Relation client à distance et digitalisation

**Thème :** Bloc 2 Compétences relation client à distance et digitalisation

Vous devez choisir dans votre dossier le ou les éléments que vous souhaitez exploiter, justifier vos choix, expliquer les adaptations nécessaires à leur exploitation en classe, identifier - si besoin - d'éventuelles ressources complémentaires, envisager des transversalités possibles.

NB : Il s'agit de didactiser une situation réelle, vécue ou observée dans une organisation et non de présenter une leçon.

**Extrait du programme :**

<b>Compétences</b>	Maîtriser la relation client omnicanale
Créer et entretenir la relation client à distance Apprécier la performance commerciale à partir d'indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilisation efficace et pertinente des techniques et outils de communication à distance</li><li>• Qualité d'appropriation du dossier client</li><li>• Rapidité, agilité et proactivité dans la relation client à distance</li><li>• Rigueur du reporting dans la data client</li><li>• Évaluation synthétique de la performance commerciale</li></ul>
<b><u>Savoirs associés</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• web marketing et e-commerce</li><li>• Supports et médias de communication à distance et digitale</li><li>• Analyse et traitement de Data client</li><li>• Mesure et représentation des ratios de la relation client à distance</li></ul>	