



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

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Rapport du jury

Concours :

**CERTIFICAT D'APTITUDE AU PROFESSERAT DE L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
(CAPET)**

**CONCOURS D'ACCÈS À L'ECHELLE DE RÉMUNÉRATION DES PROFESSEURS
CERTIFIÉS DE L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
(CAER)**

Section :

ÉCONOMIE ET GESTION

OPTION : MARKETING

CONCOURS INTERNE

Session : 2021

Rapport de jury présenté par : Madame Christine GAUBERT-MACON
Inspectrice générale de l'Éducation, du Sport et de la Recherche

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

STATISTIQUES GÉNÉRALES

	2018		2019		2020		2021	
	CAPET	CAER	CAPET	CAER	CAPET	CAER	CAPET	CAER
Inscrits	357	157	405	166	351	168	422	160
Présents	138	95	182	94	154	103	196	109
Admissibles	35	30	42	32	43	28	34	26
Admis	14	12	18	15	18	15	14	13
Postes budgétaires	14	12	18	15	18	15	14	13
Moyenne générale des admis	14,13	14,19	13,37	14,82	15,22	14,8	15,19	14,94

	RÉSULTATS DE LA SESSION 2021	
	CAPET	CAER
Inscrits	422	160
Présents admissibilité	196	109
Admissibles	34	26
Présents admission	32	26
Moyenne obtenue par l'ensemble des candidats au dossier	10,27	11,06
Moyenne obtenue par les seuls candidats admissibles au dossier	14,44	14,52
Moyenne obtenue à l'épreuve d'admission par l'ensemble des candidats admissibles	11,70	12,54
Moyenne obtenue à l'épreuve d'admission par les seuls candidats admis	15,54	15,04
Moyenne obtenue à l'ensemble des épreuves par les seuls candidats admis	15,19	14,94
Barre d'admission	12,00	13,00
Nombre de candidats admis	14	13

PREMIÈRE PARTIE : ÉPREUVE D'ADMISSIBILITÉ

1. STATISTIQUES 2021

Nombre de dossiers corrigés	CAPET	CAER
305	196	109

	N<5	5>=N<8	8<=N<10	10<=N<12	12<=N<15	N>=15
Nombre de notes	1	50	74	61	91	28
Pourcentages	0,33%	16,39 %	24,26 %	20,00 %	29,84 %	9,18 %

La moyenne générale des dossiers présentés est de 10,27 pour le CAPET et de 11,06 pour le CAER (contre respectivement 10,67 et 10,58 pour la session 2020). La moyenne des dossiers des candidats admissibles en 2021 est de 14,44 pour le CAPET, et de 14,52 pour le CAER.

2. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Conformément à l'arrêté du 19 avril 2013 fixant les modalités d'organisation des concours du certificat d'aptitude au professorat de l'enseignement technique, le dossier de reconnaissance des acquis de l'expérience professionnelle (RAEP) est exigé pour l'épreuve d'admissibilité. Ce dossier personnel de 8 pages maximum, constitué par le candidat, comporte obligatoirement deux parties¹:

- dans une première partie (2 pages dactylographiées maximum), le candidat décrit les responsabilités qui lui ont été confiées durant les différentes étapes de son parcours professionnel, dans le domaine de l'enseignement, en formation initiale (collège, lycée, apprentissage) et, le cas échéant, en formation continue des adultes.
- dans une seconde partie (6 pages dactylographiées maximum), le candidat développe plus particulièrement, à partir d'une analyse précise et parmi ses réalisations pédagogiques dans la discipline concernée par le concours, celle qui lui paraît la plus significative, relative à une situation d'apprentissage et à la conduite d'une classe qu'il a eue en responsabilité. L'analyse est étendue, le cas échéant, à la prise en compte de la diversité des élèves, ainsi qu'à l'exercice de la responsabilité éducative et à l'éthique professionnelle. Cette analyse devra mettre en évidence les apprentissages, les objectifs, les progressions ainsi que les résultats de la réalisation que le candidat aura choisie de présenter.

En annexes du dossier, le candidat a la possibilité de joindre **au maximum deux documents ou travaux** produits dans le cadre de la réalisation pédagogique présentée.

3. REMARQUE PRÉALABLE

Le dossier de RAEP vise à mettre en valeur le parcours professionnel du candidat, les éléments de son expérience qui témoignent de son implication dans l'exercice de son métier, ainsi que de la pertinence de sa réflexion didactique et pédagogique.

Le contenu présenté doit permettre au jury d'apprécier les compétences professionnelles du candidat en référence aux compétences que les professeurs doivent maîtriser pour l'exercice de leur métier, dans le référentiel publié au bulletin officiel n° 30 du 25 juillet 2013 :

¹ Le texte ci-dessous est extrait de l'annexe III de l'arrêté du 19 avril 2013.

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, acteurs du service public d'éducation

- Faire partager les valeurs de la République
- Inscrire son action dans le cadre des principes fondamentaux du système éducatif et dans le cadre réglementaire de l'école

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, pédagogues et éducateurs au service de la réussite de tous les élèves

- Connaître les élèves et les processus d'apprentissage
- Prendre en compte la diversité des élèves
- Accompagner les élèves dans leur parcours de formation
- Agir en éducateur responsable et selon des principes éthiques
- Maîtriser la langue française à des fins de communication
- Utiliser une langue vivante étrangère dans les situations exigées par son métier
- Intégrer les éléments de la culture numérique nécessaires à l'exercice de son métier

Compétences communes à tous les professeurs et les personnels d'éducation, acteurs de la communauté éducative

- Coopérer au sein d'une équipe
- Contribuer à l'action de la communauté éducative
- Coopérer avec les parents d'élèves
- Coopérer avec les partenaires de l'école
- S'engager dans une démarche individuelle et collective de développement professionnel

Compétences communes à tous les professeurs, professionnels porteurs de savoirs et d'une culture commune

- Maîtriser les savoirs disciplinaires et leur didactique
- Maîtriser la langue française dans le cadre de son enseignement

Compétences communes à tous les professeurs, praticiens experts des apprentissages

- Construire, mettre en œuvre et animer des situations d'enseignement et d'apprentissage prenant en compte la diversité des élèves
- Organiser et assurer un mode de fonctionnement du groupe favorisant l'apprentissage et la socialisation des élèves
- Évaluer les progrès et les acquisitions des élèves

BOEN n°30 du 25 juillet 2013

La lecture de ce BOEN, dans sa totalité, est nécessaire pour appréhender l'étendue et la diversité du métier d'enseignant et donner aux candidats une grille d'analyse de leur parcours professionnel. C'est donc un outil au service d'un regard réflexif sur sa pratique, outil qui ne présente toutefois pas un caractère exclusif.

La présentation à un concours de recrutement est un investissement important. La réussite suppose une préparation planifiée et soignée. Elle implique la prise en compte des recommandations proposées dans ce rapport de jury.

Il est conseillé aux candidats de lire avec attention les textes officiels définissant l'épreuve, afin d'orienter la rédaction du dossier et de se rapprocher le plus possible des attentes du jury exprimées notamment au travers des six critères d'évaluation figurant dans l'arrêté du 19 avril 2013 (voir le point à la fin de cette partie sur l'admission : « En résumé, le jury attend des candidats »).

4. REMARQUES GLOBALES SUR LE DOSSIER DE RAEP

4.1. REMARQUES SUR LA PRÉSENTATION DU DOSSIER DE RAEP

Globalement, les membres du jury constatent que la présentation matérielle des dossiers est satisfaisante : dossier relié pour en faciliter la manipulation, respect des consignes (nombre de pages [2+6], pagination, respect des interlignes, marges, police, etc.).

Les meilleurs dossiers présentent les qualités suivantes :

- une structure apparente avec des titres porteurs de sens,
- une syntaxe et une orthographe irréprochables,
- une expression écrite de qualité avec un vocabulaire adapté à un contexte d'enseignement,
- des précisions sur les sources utilisées dans les supports pédagogiques,
- des annexes synthétiques et pertinentes au regard de la séquence présentée, et qui illustrent les propos,
- une finition qui permet sa manipulation de manière aisée (un dossier agrafé, à défaut d'être relié).

4.2. REMARQUES SUR LA PARTIE 1 DU DOSSIER

Cette première partie, sur deux pages maximum, a pour objectif de permettre au jury de comprendre le parcours professionnel des candidats et les compétences acquises.

Cette partie doit présenter clairement la formation initiale (diplômes ou qualifications obtenus), la formation continue et le parcours professionnel (en entreprise et/ou dans l'enseignement).

La lecture de cette partie doit permettre de comprendre la cohérence du parcours et des compétences développées au regard des qualités attendues d'un enseignant en économie et gestion dans l'option « marketing ».

Les expériences d'enseignement doivent être analysées précisément en indiquant : le statut professionnel, le type d'établissement d'exercice et les services assurés au moment de la constitution du dossier (matières, classes, spécificités).

Les expériences en entreprise doivent être analysées quant à leur contenu et aux compétences acquises pouvant être réinvesties dans la pratique d'enseignement. Le jury a parfois regretté un exposé convenu de celles-ci (trop personnel, ou peu étayé), là où des compétences auraient pu être valorisées dans l'optique d'une carrière dans l'enseignement.

Les expériences de la vie associative participent à la richesse des compétences des candidats et peuvent apparaître dans cette partie.

4.3. REMARQUES SUR LA PARTIE 2 DU DOSSIER

Sur le fond

Il s'agit, dans cette seconde partie de l'épreuve, de choisir et de présenter une activité d'enseignement tirée d'une expérience personnelle de formation. Cette activité doit mettre en valeur les compétences acquises au regard des compétences attendues pour un futur enseignant d'économie et gestion option « marketing ». Cette partie doit être analytique, et non pas seulement descriptive, ce qui est malheureusement souvent le cas.

Une présentation structurée doit permettre de connaître l'environnement dans lequel le candidat élabore sa proposition pédagogique, ses objectifs, les moyens ainsi que les supports utilisés avec les élèves.

Les annexes illustrent avec pertinence le déroulement de la séance pour faciliter la compréhension du jury. Par exemple, les supports proposés aux élèves peuvent être mis en annexe s'ils sont didactisés par le candidat. Les annexes se limitent à un ou deux documents numérotés, sans précision du nombre de page, tout en restant raisonnable.

Les dossiers des candidats admissibles proposent des situations d'enseignement contextualisées, inscrites dans une progression pédagogique cohérente. La stratégie d'enseignement choisie est

explicitée et justifiée très précisément afin de démontrer une maîtrise des contenus scientifiques et techniques (inscrits dans le champ de la spécialité « marketing » du concours), ainsi que de réelles capacités d'enseignement.

Développée rigoureusement cette démarche permet d'illustrer la réflexion pédagogique et didactique du candidat. Il est heureux de constater que des candidats ont développé des propositions montrant clairement le travail réalisé par l'enseignant, mais également par les élèves, expliquant les qualités et compétences en jeu.

Le jury insiste sur le fait que le choix de l'activité proposée doit être pertinent, ce qui signifie que le niveau de formation retenu, ainsi que le programme (ou référentiel) choisi doivent correspondre à **l'option « marketing »** du concours. De même, l'intérêt pédagogique de l'activité proposée doit être démontré. Si ce n'était pas le cas du fait de la situation professionnelle particulière du candidat, **des pistes claires de transposition** dans des enseignements en lien avec l'option « marketing » du concours doivent être données.

L'activité décrite doit être maîtrisée tant au niveau des enjeux scientifiques et techniques (indication de références théoriques, maîtrise de connaissances scientifiques) qu'au niveau des enjeux didactiques et pédagogiques (connaissance des programmes et des référentiels, définition d'objectifs opérationnels, maîtrise de situations professionnelles, repérage des difficultés éventuelles des élèves, traitement des supports proposés, etc.).

La situation d'enseignement choisie doit porter sur le programme du cycle terminal Sciences et technologies du management de la gestion (STMG), notamment de l'enseignement spécifique mercatique, voire sur ceux des sections de techniciens supérieurs Management commerciaux opérationnels, Négociation et digitalisation de la relation client, Commerce international. Si ce n'est pas le cas du fait de l'expérience professionnelle du candidat, **une transposition spécifique dans ces classes doit être envisagée**. En effet, le jury doit pouvoir apprécier la bonne compréhension par le candidat des démarches didactiques propres aux enseignements d'économie et gestion, ainsi que ses compétences scientifiques en « marketing ».

Un déroulement et une progression dont les enchaînements ont du sens, seront évidemment préférés à une compilation de contextes indigeste pour les élèves, avec une surenchère d'outils numériques dont l'utilité peut parfois s'avérer discutable dans nombre de propositions.

Le candidat doit démontrer qu'il est capable de prendre du recul sur ses pratiques pédagogiques et donc de les analyser.

Enfin, une évaluation de la séance (ou séquence) doit être proposée de manière explicite.

Sur la forme

Cette seconde partie nécessite une structuration importante du propos permettant :

- d'identifier clairement les étapes de la démarche didactique et pédagogique suivie,
- de mettre en valeur la réflexion et l'analyse,
- d'articuler les 6 pages et les annexes. Pour cela, les documents ou travaux annexés sont concis, précis et doivent être en lien direct avec l'activité d'enseignement présentée,
- de faciliter la lecture par des liens, des renvois, des commentaires associés aux tableaux, aux annexes, aux sources et aux références utilisées,
- enfin, d'illustrer l'utilisation d'applications informatiques par des captures écran.

Le dossier doit mettre en valeur les éléments soulignés par le candidat à travers des paragraphes aérés, des titres porteurs de sens, une présentation qui atteste du professionnalisme et de la rigueur du candidat. La forme du dossier démontre la capacité du candidat à communiquer efficacement à l'écrit.

La clarté, la maîtrise de la langue, la qualité de l'expression et la maîtrise de l'orthographe et de la syntaxe sont des prérequis indispensables pour la réalisation d'un dossier de recrutement de professeurs de lycée général et technologique.

En outre, les éléments d'authentification administratifs (tampon, signature du proviseur) doivent apparaître clairement afin de valider la recevabilité du dossier.

Le jury déplore de plus en plus de dossiers « standardisés » proposés par des candidats à plusieurs concours qui n'ont pas le souci d'en adapter leur contenu, ni leur forme. Cette pratique questionne quant à la future posture professionnelle de ceux-ci.

Les membres du jury soulignent par ailleurs des dossiers avec des problèmes de mise en page, ce qui n'est pas acceptable au regard des compétences informatiques attendues dans la série STMG et en STS.

4.4 CONCLUSION

En conclusion de l'évaluation du dossier, le jury a regretté :

- un manque de précision sur le parcours professionnel et/ou personnel de certains candidats,
- des dossiers souvent plus descriptifs qu'analytiques, ne faisant ni ressortir les choix des candidats (pédagogiques et didactiques notamment), ni la justification de ces choix,
- des objectifs mal explicités,
- des transversalités peu abordées,
- des déroulements de séances irréalistes aussi bien en termes de contenu que de durée,
- un manque de recul et de justification des choix proposés,
- un manque de contextualisation des séances (environnement de travail, contexte de l'enseignement, prérequis, etc.),
- des propositions qui s'arrêtent à une déclaration d'intention, sans présentation d'une mise en œuvre pédagogique concrète,
- des annexes non adaptées et non pertinentes, ou bien des annexes trop anciennes,
- des abréviations souvent non explicitées,
- des propos narratifs de type « j'ai fait, j'ai dit, ils m'ont répondu »,
- des descriptions de séquence dans lesquelles aucune des séances n'est détaillée, ce qui ne permet pas au candidat d'approfondir son analyse de pratique, ni au jury d'en apprécier le déroulement,
- des citations d'auteurs et des références théoriques sans aucun lien avec la proposition pédagogique présentée,
- une prise en compte insuffisante de la démarche technologique,
- des références scientifiques insuffisantes, ou inadéquates,
- un catalogue d'outils numériques au lieu d'un choix limité, mais pertinent de ces outils dans la séance proposée avec une illustration possible.

En revanche, les meilleurs dossiers s'appuient :

- sur des situations d'enseignement bien travaillées (scénarii pédagogiques), avec une transposition dans l'option « **marketing** » du concours,
- des situations d'enseignement avec des contextes réels proches de l'environnement des élèves,
- une démarche didactique explicitée,
- une séquence ou séance en lien direct avec le programme (ou le référentiel) choisi et en lien avec le programme de marketing.

5. CONSEILS AUX CANDIDATS

Il est indispensable que les candidats consultent le texte définissant l'épreuve afin d'en maîtriser les spécificités et qu'ils lisent attentivement le rapport du jury pour s'imprégner de ses attentes. Il va de soi qu'ils sont invités à suivre, quand elles sont proposées en académie, les préparations à la constitution du dossier de RAEP. Ces démarches ne doivent néanmoins pas relativiser l'appropriation personnelle de l'exercice par le candidat, qui s'engage dans un concours de recrutement.

Si l'activité exploitée n'est pas dans la spécialité de la voie technologique, les jurys attendent **une transposition** de la situation pédagogique dans les programmes et référentiels STMG ou STS de l'option « marketing ».

Le jury conseille, pour les candidats qui n'interviennent pas en voie technologique, qu'ils testent leur proposition pédagogique auprès d'une classe de première ou terminale STMG en enseignement spécifique mercatique, ou bien auprès d'une classe de STS pour la partie « marketing » après accord du chef d'établissement et de l'enseignant de la classe.

Si une majorité de candidats exerce le métier d'enseignant (contractuels, PLP, etc.), d'autres n'ont pas d'expérience d'enseignement (expérience d'assistant d'éducation...) ou sont issus d'autres niveaux d'enseignement que le secondaire (professeurs des écoles par exemple). Il leur appartient de démontrer en quoi leur parcours leur a permis de construire des compétences particulières afin d'exercer efficacement le métier de professeur d'économie et gestion « marketing ». Ils doivent pour cela proposer une transposition de leur activité en cycle terminal STMG ou de BTS (par exemple une expérience uniquement de professeur des écoles ou d'assistant d'éducation ne suffira pas).

Le jury tient à préciser qu'aucune corrélation ne peut être établie entre le parcours des candidats et les résultats à l'admissibilité. En outre, des candidats issus de lycées professionnels ou d'autres niveaux de formation obtiennent parfois de très bonnes notes au dossier de RAEP quand ils font l'effort d'adapter leurs pratiques à l'enseignement technologique tertiaire (ce qui ne se traduit pas par une différence d'exigence académique, mais un positionnement didactique et pédagogique différent).

De plus, la maîtrise des enjeux scientifiques constitue l'un des critères importants de l'évaluation du dossier. S'agissant d'un concours interne de recrutement d'enseignants, ces enjeux sont à relier aux dimensions pédagogiques et didactiques de la situation exposée.

Enfin, il est conseillé aux candidats qui se représentent à une nouvelle session du concours de **repenser le contenu de leur dossier** pour valoriser d'éventuelles autres expériences pédagogiques vécues depuis. Cela leur permettra également d'actualiser leurs supports pédagogiques et de pallier les manques qui avaient été relevés.

En résumé, le jury attend des candidats :

Sur la forme :

- qu'ils rédigent et structurent leur dossier dans le respect des règles de syntaxe, grammaire et orthographe ;
- qu'ils fassent référence à des annexes pertinentes et actualisées, favorisant la compréhension de la séance présentée,
- qu'ils insèrent des renvois aux annexes pour en faciliter la lecture,
- qu'ils utilisent à bon escient, le cas échéant, les notes de bas de page et les citations des auteurs.

Sur le fond :

- qu'ils proposent une séquence en STMG ou en STS et ce dans l'option « marketing » plutôt qu'en management, droit, économie, ou autres, **sachant qu'à défaut, la transposition est indispensable,**
- qu'ils soient les concepteurs de leur proposition d'activité d'enseignement et des annexes pédagogiques, et à ce titre, qu'ils fassent preuve de créativité : la reprise d'un manuel n'est pas suffisante pour faire la démonstration de ses qualités pédagogiques et didactiques,
- qu'ils renseignent la place de la séance dans la progression en énonçant ses objectifs, la période et la durée consacrée, les prérequis, les notions à construire, les transversalités, les activités réalisées, les enchaînements, les supports, les évaluations,
- qu'ils doivent être en mesure d'expliquer leur rôle, la pertinence des activités proposées, y compris en matière d'évaluation et de remédiation,
- qu'ils utilisent de façon pertinente les approches pédagogiques propres à l'enseignement technologique tertiaire,
- qu'ils soient rigoureux dans la formulation des consignes données aux élèves/étudiants et dans l'utilisation du vocabulaire scientifique, par exemple en mettant en avant un questionnement adapté,
- qu'ils prennent du recul et justifient leur argumentation pédagogique et didactique, et qu'ils formulent le cas échéant un jugement critique sur le déroulement de la séance ainsi que les mesures correctrices à mettre en œuvre,
- qu'ils valorisent, le cas échéant, leur expérience en entreprise dans le cadre de la séance présentée, et en lien avec les compétences visées (des élèves, ou du candidat),
- qu'ils inscrivent leur action dans le cadre d'un travail d'équipe,

- qu'ils intègrent le numérique de manière pertinente dans les activités présentées,
- et enfin, qu'ils tiennent compte des dernières réformes.

D'autres éléments peuvent venir compléter la réflexion du candidat : conditions du suivi individuel ou personnalisé des élèves, aide au travail personnel, usages numériques au service des apprentissages, contribution au processus d'orientation et d'insertion des jeunes, développement des compétences orales (notamment dans la perspective du grand oral).

Pour les candidats admissibles, le jury demande régulièrement des compléments d'information sur le dossier de RAEP au moment de l'épreuve orale. Un temps est prévu à cet effet lors de l'entretien.

Tous ces conseils et remarques formulés par le jury prennent sens à la lecture des critères d'évaluation des dossiers RAEP figurant dans l'arrêté du 19 avril 2013:

- la pertinence du choix de l'activité décrite,
- la maîtrise des enjeux scientifiques et techniques, didactiques et pédagogiques de l'activité décrite,
- la structuration du propos,
- la prise de recul dans l'analyse de la situation exposée,
- la justification argumentée des choix pédagogiques opérés,
- la qualité de l'expression et la maîtrise de l'orthographe et de la syntaxe.

Après la session particulière qu'aura constituée la session 2020, puisqu'elle aura vu les candidats admis sur la base exclusive de l'épreuve d'admissibilité, la session 2021 s'est déroulée dans des conditions normales, mais a néanmoins encore souligné l'importance de ces remarques.

La réflexion demandée au candidat sur son parcours, notamment dans son RAEP, montre encore son importance au moment de l'admission.

DEUXIÈME PARTIE : L'ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

L'EXPLOITATION PÉDAGOGIQUE D'UN THÈME DANS L'OPTION CHOISIE

Remarque sur le contexte de la session 2021

La session 2021 des concours a été particulière. Elle a été marquée par la crise sanitaire née de l'épidémie de covid-19. Le jury de ce concours a réussi à maintenir le calendrier prévu pour les épreuves d'admission tout en respectant à la lettre le [protocole sanitaire mis en place par le ministère](#) et celui de l'établissement d'accueil, afin garantir la sécurité sanitaire due aux candidats et aux membres du jury, tout en assurant un déroulement normal des épreuves.

1. STATISTIQUES

	CAPET	CAER
Candidats admissibles	34	26
Candidats présents	32	26
Candidats admis	14	13
Moyenne à l'épreuve d'admission des candidats non éliminés	11,7	12,54
Moyenne à l'épreuve d'admission des candidats admis	15,54	15,04

Répartition des notes (en valeur absolue et en pourcentage) :

N<5	5=<N<8	8=<N<10	10=<N<12	12=<N<15	N>15
0	3	31	14	13	15
0,0 %	5,17 %	53,45 %	24,14 %	22,41 %	25,86 %

En 2019, 29 candidats ont eu une note inférieure à 10 et 44 une note égale ou supérieure à 10, l'oral d'admission ne s'étant pas déroulé en 2020.

Par rapport à la session précédente, les notes obtenues par l'ensemble des candidats à cette session étaient en hausse pour le CAPET (10,05/20 en 2019), et en légère baisse pour le CAER (12,60/20 en 2019).

2. DÉFINITION DE L'ÉPREUVE

(Arrêté du 19 avril 2013)

- **Préparation** : 3 heures
- **Durée** : 1 heure 10 minutes maximum (dont exposé de 40 minutes au maximum, un entretien de 20 minutes maximum, un échange sur le dossier de RAEP de 10 minutes maximum).
- **Coefficient** : 2

Définition :

L'épreuve comprend un exposé et un entretien avec le jury. Elle vise à apprécier :

- l'aptitude du candidat à communiquer oralement,
- sa capacité à définir des objectifs de formation, à structurer un cours, à organiser une séquence d'activités, à mettre en place des pratiques d'évaluation adaptées,
- sa connaissance des secteurs d'activités et des métiers, des évolutions technologiques et organisationnelles en relation avec l'option choisie (« marketing »),
- sa connaissance des programmes de la discipline et son aptitude à adapter son enseignement à leur finalité,
- ses facultés à prendre en compte le contexte donné en annexe et les évolutions technologiques pour y adapter son enseignement (outils et notamment utilisation de supports numériques).

3. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ÉPREUVE

Les sujets proposés à cette session 2021 étaient au nombre de trois et portaient sur les questions de gestion suivantes (voir annexe du rapport du jury) :

- « Distribution de l'offre : peut-on se passer d'intermédiaires ? »
- « La personnalisation de l'offre est-elle incontournable ? »
- « La création de valeur conduit-elle toujours à la performance globale ? »

Ils étaient accompagnés :

- d'une annexe présentant le contexte d'enseignement à prendre en compte ;
- d'une annexe comprenant l'extrait du programme concerné.

Sur la première page figurent le thème et les attendus à partir desquels le candidat doit construire son exposé. Le jury invite les candidats à lire attentivement ces consignes.

En outre, pendant les trois heures de préparation, les candidats disposent de la partie du programme ou du référentiel correspondant au sujet (indications générales, thèmes, sens et portée de l'étude, notions et contenus à construire, indications complémentaires). Ce document permet de délimiter le champ des apprentissages.

Par ailleurs, le candidat peut se munir des sources, supports et outils qu'il juge nécessaires et dont il peut disposer lors de sa préparation et de son exposé. Toutefois, la connexion à l'Internet ainsi que l'accès à une imprimante et à une alimentation électrique ne sont pas autorisés. De même l'utilisation d'un vidéoprojecteur – même personnel – n'est pas prévue compte tenu de la configuration des locaux.

Pour la session 2021, une des exploitations pédagogiques des thèmes a eu pour cadre la classe de première sciences et technologies du management et de la gestion (STMG), les deux autres la classe de terminale. Il est important de rappeler que le programme du concours recouvre tout le cycle terminal de la série STMG.

Toutefois, il est également demandé aux candidats de prolonger leur réflexion vers les sections de techniciens supérieurs du champ commercial inscrites au programme du concours (BTS Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client, Commerce international) ou éventuellement de façon complémentaire les STS Communication ou Technico-commercial.

4. DÉROULEMENT DE L'ÉPREUVE

Le candidat présente durant 40 minutes au maximum l'exploitation pédagogique du thème proposé. Les notions et les capacités à faire acquérir aux élèves sont indiquées sur le sujet. Le candidat doit nécessairement traiter tous les points suivants :

- les objectifs poursuivis,
- la place de la proposition dans sa progression pédagogique,
- le déroulement envisagé,

- les liens avec les notions et concepts étudiés en sciences de gestion en classe de première STMG,
- les transversalités,
- les documents sélectionnés et leurs modalités d'exploitation avec le groupe classe,
- les supports, les outils utilisés (notamment les outils numériques) pour construire les capacités et les notions associées à la question de gestion posée,
- le ou les dispositif(s) d'évaluation prévu(s),
- les approches et les apports complémentaires nécessaires pour aborder la question de gestion dans une section de techniciens supérieurs de son choix (MCO, NDRC, CI),
- les autres aspects qu'il juge utiles de présenter.

Un entretien avec le jury permet ensuite, durant 20 minutes au maximum, d'obtenir les précisions nécessaires sur les points suivants :

- l'exploitation pédagogique : objectifs de formation, pratiques pédagogiques, contenus disciplinaires, modalités d'évaluation,
- la connaissance de l'environnement professionnel : évolution des métiers, environnement technologique, évolutions organisationnelles,
- la connaissance de la discipline : connaissance des programmes et des référentiels, transversalités, adaptation à la finalité de la formation,
- la capacité à intégrer dans sa pratique pédagogique le travail en équipe et l'utilisation des supports numériques.

Un échange avec le jury vise enfin, durant 10 minutes au maximum, à apprécier la capacité du candidat à expliciter certains éléments figurant dans son dossier de RAEP et à réinvestir son expérience professionnelle dans sa pratique pédagogique.

Ces deux temps d'échange avec le jury sont aussi l'occasion d'évaluer les qualités de communication attendues dans ce type d'épreuve et considérées comme fondamentales pour un enseignant en exercice : structuration, rigueur, écoute, analyse réflexive, conviction, enthousiasme...

Remarque importante : le jury rappelle aux candidats qu'ils doivent se munir, lors de l'exposé oral, d'un exemplaire non annoté de leur dossier de RAEP.

5. OBSERVATIONS DES MEMBRES DU JURY

Lors de l'exposé présentant l'exploitation pédagogique (40 minutes), le jury a apprécié chez les meilleurs candidats :

- une bonne élocution et fluidité des propos,
- une présentation de l'exposé structurée permettant de traiter tous les points énoncés dans le sujet dans le temps imparti,
- une bonne connaissance des programmes, référentiels et dispositifs de certification des niveaux de formation auxquels s'adresse la séance présentée,
- une prise en compte du contexte proposé dans le sujet,
- l'annonce d'un plan détaillé et d'une fiche pédagogique,
- des réflexions solides au service d'une prestation sincère et personnelle,
- une proposition de supports pédagogiques variés (textes, images, vidéos...) venant illustrer et argumenter le contenu de la séance,
- le soin tout particulier accordé aux documents présentés au jury et leur justification,
- une sensibilité réelle aux attendus didactiques de la rénovation STMG, et plus largement à la réforme du lycée,
- une justification précise des choix pédagogiques et une présentation claire du dispositif,
- le soin et la rigueur apportés à la mesure de l'atteinte des objectifs pédagogiques et la construction par les élèves d'une réponse à la question de gestion proposée dans le programme,
- une bonne connaissance de l'environnement professionnel mise au service de l'enseignement par une contextualisation adaptée.

Lors de l'échange avec la commission d'interrogation (30 minutes), le jury a apprécié :

- l'explicitation et la justification des choix didactiques et pédagogiques proposés tant dans l'exploitation pédagogique que dans le dossier de RAEP,
- la précision des réponses aux questions posées et la mobilisation des acquis des parcours professionnels,
- les capacités d'écoute, de réactivité et de prise de recul du candidat sur ses propositions et ses pratiques pédagogiques (capacité d'analyse réflexive du candidat),
- la mobilisation des acquis du parcours professionnel pour répondre aux questions posées,
- la capacité du candidat à faire évoluer ses pratiques pédagogiques.

En revanche, le jury a regretté pour certains candidats, lors des 40 minutes d'exploitation pédagogique :

- une mauvaise gestion du temps, avec notamment un temps consacré à la présentation personnelle du candidat (inutile),
- une mauvaise compréhension du sujet par les candidats qui, dès lors, ne présentent pas une séance pédagogique ou se cantonnent à une séquence type, hors sol, ne tenant pas compte du contexte énoncé (car préparée en amont de l'épreuve),
- un exposé minutieux du contexte dans la présentation, qui a souvent masqué les carences dans son exploitation pédagogique,
- une mauvaise maîtrise des notions et concepts liés à l'option mercatique :
 - ✓ dans le sujet 1, les candidats ont souvent négligé les liens à faire avec les stratégies de distribution
 - ✓ dans le sujet 2, la notion de plan de marchéage a souvent été absente des réflexions
 - ✓ dans le sujet 3, la simple évocation des tableaux de bord a pu déstabiliser,
- des objectifs incertains et/ou inadaptés aux notions à construire,
- des propos trop souvent déclaratifs sans présentation des supports élèves (absence de présentation du dossier élève) ou accompagnés de supports mal choisis, un manque de clarté, une confusion entre séquence et séance, une évocation très évasive de la phase de didactisation,

- une démarche qui insiste davantage sur l'acquisition des notions au détriment du développement des capacités et des apprentissages,
- une présentation de documents qui ne font pas l'objet d'un questionnement,
- un manque de mise en valeur de la question de gestion et une méconnaissance du dispositif de certification (écrit, grand oral),
- des liens absents entre l'enseignement spécifique mercatique et l'enseignement commun, voire avec les autres spécialités,
- un manque d'analyse réflexive,
- une connaissance trop superficielle du rôle de l'accompagnement personnalisé,
- une mise en œuvre insuffisante des conditions contribuant au développement de l'esprit critique chez les élèves.

Lors de l'entretien et l'échange avec la commission d'interrogation (30 minutes), le jury a parfois constaté :

- le manque de pertinence dans les réponses aux questions posées, leur mauvaise interprétation et la tendance aux digressions,
- un corpus disciplinaire insuffisamment maîtrisé,
- le décalage entre le contenu du dossier RAEP et la capacité du candidat à répondre aux questions.

6. CONSEILS AUX CANDIDATS

Du dossier RAEP à l'oral d'admission

Un décalage est parfois constaté entre la qualité du dossier RAEP et la prestation du candidat. Le même soin est donc à apporter dans la préparation des deux épreuves. Lors de l'oral, le jury revient par ailleurs sur certains points du dossier RAEP. Ce dernier est donc à maîtriser : une relecture préalable afin de s'en réapproprier le contenu est indispensable.

L'importance du vécu professionnel et de la maîtrise de la série

Le marketing étant l'option de concours choisie par le candidat, une expérience d'enseignement en terminale STMG spécialité mercatique semble toute indiquée. À défaut, assister au cours de collègues qui interviennent dans cette classe est fortement conseillé. De même, l'appropriation des programmes de la série STMG est une condition nécessaire pour construire une séquence/séance adaptée et pertinente.

Le soin apporté à la séance proposée

Chaque sujet propose un contexte original. Il convient de le considérer explicitement dans l'élaboration de la séquence/séance.

La présentation de la séance ne doit pas par la suite se résumer à l'énoncé d'un enchaînement d'activités élèves avec des supports peu ou mal didactisés, sans réels objectifs pédagogiques. L'attention portée à la qualité des supports (présenter le support et le questionnement finalisé), leur cohérence par rapport aux objectifs visés et au sens donné aux élèves est essentielle. Le candidat doit rechercher au maximum des supports personnels liés au contexte local des élèves. L'usage des manuels scolaires doit se faire de manière raisonnée et en veillant à ce que leur utilisation s'inscrive dans une démarche pédagogique. Le candidat doit veiller à proposer des activités cohérentes et variées pour maintenir l'attention des élèves. Les choix opérés doivent être argumentés, les objectifs clairement énoncés et en lien avec la question de gestion traitée. Les nouveaux programmes, qui posent des pistes nouvelles d'un point de vue didactique, et l'organisation du baccalauréat, notamment son calendrier, ont parfois été absents des réponses des candidats.

Les différentes phases d'évaluation (diagnostique, formative, sommative) ne doivent pas être négligées. Le principe et le contenu de l'évaluation certificative doivent rigoureusement être maîtrisés.

Lorsque le sujet présente un contexte spécifique (hétérogénéité, décrochage, dyslexie...) celui-ci est très peu traité ou de manière incorrecte. Le candidat doit proposer un dispositif et une stratégie pédagogique (et donc de réelles solutions) adaptés à cette spécificité de plus en plus présente.

Beaucoup de candidats ont naturellement évoqué les contraintes posées par la crise sanitaire, mais peu sont finalement allés jusqu'à en faire une analyse réflexive sur le travail de l'élève, les outils utilisés, le rythme ou les modalités de travail de la classe, ce qui aurait éclairé davantage les propositions faites pour les exploitations, ou les réflexions exprimées lors des échanges avec le jury.

Usages numériques

Le jury attend des candidats une bonne connaissance/maîtrise des outils numériques et de leur intégration dans les dispositifs pédagogiques. Citer des outils numériques sans réellement en connaître les apports en termes d'usage et les intérêts pédagogiques ne peut suffire.

L'attention à porter à l'oral

La nouvelle épreuve du grand oral a mis les compétences orales des élèves en lumière, et en a fait un enjeu d'apprentissage fort. Il ne se limite pas à la seule préparation d'une épreuve terminale, mais doit faire l'objet d'une attention particulière dans les activités proposées aux élèves dans une perspective de préparation à l'enseignement supérieur. Le jury est vigilant à ce que l'approche adoptée par les candidats ne le circoncrive pas à un exercice de communication, mais engage réellement l'élève dans sa formation intellectuelle, en mobilisant ses connaissances dans une approche problématisée et argumentée.

La gestion de l'épreuve

Un respect précis des 40 minutes d'exposé est apprécié. De nombreux candidats n'utilisent pas ce temps disponible ou le « comblent » par une présentation personnelle trop longue ou des généralités sur la didactique et la pédagogie au détriment d'un contenu en lien avec la séance à présenter.

Une écoute active de la commission favorise une relation d'échanges constructive et permet d'apporter des réponses précises, concises et argumentées.

Enfin, le candidat doit véhiculer tout au long de l'oral les valeurs de la République que tout fonctionnaire d'État doit incarner et montrer également en quoi la discipline économie et gestion contribue particulièrement à la transmission de ces valeurs auprès des élèves.

La posture de l'enseignant

Une posture professionnelle est attendue. Elle se traduit par une maîtrise du langage, du comportement verbal, non verbal et de la tenue vestimentaire.

Il est essentiel pour le candidat de montrer au jury sa capacité à développer une analyse réflexive sur ses pratiques (vérification de l'atteinte des objectifs, repérage des difficultés et moments forts de la séance, guidance pédagogique) et proposer des axes de remédiation.

7. CONCLUSION

Le jury rappelle au candidat qu'il ne peut y avoir de proposition pédagogique pertinente sans une maîtrise démontrée des savoirs scientifiques requis. La réforme de la série STMG, dont le contenu est en application depuis la rentrée 2019, le rappelle sans ambiguïté.

Le jury attire l'attention du candidat sur la nécessité de préparer rigoureusement l'épreuve orale du concours, en ayant une bonne connaissance (et compréhension) des programmes et des conditions de certification des classes de première et terminale technologiques, particulièrement dans l'option « mercatique ».

Le candidat doit également s'imprégner des référentiels des sections de techniciens supérieurs de la filière commerciale (BTS Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client, Commerce international, éventuellement Communication ou Conseil et commercialisation de solutions techniques) afin d'envisager les prolongements possibles de la proposition pédagogique dans ces formations.

Il est intéressant également que le candidat ait une vision des métiers et postes auxquels préparent les formations dans lesquelles il sera amené à enseigner notamment pour les STS concernés par le concours. Et l'irruption du numérique et de la digitalisation est un facteur auquel les candidats doivent être sensibilisés sur ces questions.

La réussite au concours interne économie et gestion option marketing destine les lauréats à enseigner principalement en série technologique STMG. S'il n'est pas nécessaire pour réussir le concours d'y avoir déjà enseigné, il est en revanche indispensable de s'informer et de se familiariser avec les

spécificités de la voie technologique, tant en termes de publics que de contenus et de démarches pédagogiques à mettre en œuvre. Ce travail conditionne la capacité du candidat à mettre en perspective ses compétences professionnelles acquises, quels qu'en soient les contextes, avec son futur univers professionnel. Ce travail permet également au candidat de prendre le recul nécessaire à la mise en œuvre d'une démarche pédagogique pertinente. La crise sanitaire vécue cette année scolaire, et ses conséquences sur les modalités d'apprentissage des élèves et étudiants, en ont montré le caractère incontournable.

La préparation au concours implique également la lecture d'ouvrages scientifiques, de revues spécialisées dans les domaines de la mercatique, la didactique et la pédagogie. Les candidats doivent, en effet, faire preuve d'une réelle maîtrise scientifique et technique des contenus à enseigner : les approximations et les méconnaissances ne sont pas acceptables. De plus, une bonne culture en management, droit et économie est aussi nécessaire.

Par ailleurs, un échange de dix minutes avec le jury porte sur le dossier de RAEP, support à l'épreuve d'admissibilité. Les candidats doivent donc le relire avec soin afin de se réapproprier son contenu et être en capacité de répondre aux questions posées par le jury.

Enfin, la capacité à communiquer est pour un enseignant une qualité indispensable à laquelle le jury est très sensible. Elle passe par une expression orale soignée, un vocabulaire précis, une élocution claire et convaincante, une capacité à se détacher de ses notes, une posture adaptée à une situation d'enseignement, tant au niveau du comportement que de la tenue vestimentaire.

*« Toute leçon est une réponse à une question »
John Dewey*

ANNEXES DU RAPPORT DU JURY

ANNEXE 1 : Note à l'attention des candidats admissibles aux concours internes des CAPET et CAER section Économie et gestion, toutes options.

Cette note a pour objet de préciser les conditions de déroulement de l'épreuve d'admission pour la session 2021.

Définition de l'épreuve pratique d'admission : exploitation pédagogique d'un thème dans l'option choisie

Durée de la préparation : trois heures ; durée de l'épreuve : une heure et dix minutes maximum (dont exposé : quarante minutes maximum ; entretien : trente minutes maximum) ; coefficient 2.

L'épreuve est définie dans l'Arrêté du 19 avril 2013 fixant les modalités d'organisation des concours du certificat d'aptitude au professorat de l'enseignement technique (CAPET).

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

Les candidats sont invités à consulter ce texte et les annexes.

Compléments liés au déroulement de l'épreuve

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 à l'exclusion de toute fonction de communication, dès lors que celui-ci dispose d'une alimentation électrique autonome.

La connexion au réseau Internet ou à tout autre réseau étendu (WAN) ou local (LAN), par tout procédé, est strictement interdite et sera considérée comme une tentative de fraude. Enfin, aucune impression ne pourra être réalisée.

Lors de la présentation et de l'entretien avec le jury, le candidat ne dispose d'aucun matériel de présentation (vidéo-projection, tableaux...), ni d'un branchement électrique pour son équipement.

ANNEXE 2 : Le programme du CAPET interne et CAER économie et gestion pour la session 2021

Le programme du concours interne (éléments communs à toutes les options et éléments spécifiques à chacune d'entre elles) est celui du concours externe correspondant.

Options

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

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^{er} 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.

CAPET INTERNE ÉCONOMIE ET GESTION

Option Marketing

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Préparation : 3 heures

(Exposé : 40 minutes - Entretien : 30 minutes maximum)

En prenant appui sur vos connaissances, votre expérience et les documents de votre choix, vous proposerez une exploitation pédagogique de la question de gestion suivante, en classe de terminale de la série sciences et technologies du management et de la gestion, enseignement spécifique mercatique :

Distribution de l'offre : peut-on se passer d'intermédiaires ?

Vous vous situez dans le contexte d'enseignement proposé en annexe 1.

Vous préparez une séance de 3 heures en classe entière (en enseignement spécifique) du samedi matin de 8 heures à 11 heures en l'articulant au reste de la séquence.

Pour votre séquence, en référence à l'annexe 2, vous serez attentif à l'acquisition par les élèves des capacités suivantes :

- **Qualifier et apprécier les enjeux des stratégies de distribution**
- **Analyser les stratégies de numérisation et porter un regard critique sur l'apport des technologies numériques en matière de distribution**

Ces capacités sont associées aux notions :

- **Intermédiation**
- **Désintermédiation**
- **Réintermédiation**

Vous exposerez notamment :

- les objectifs pédagogiques que vous vous assignez,
- la place de votre proposition dans votre progression pédagogique,
- les liens avec les notions et concepts étudiés en sciences de gestion et numérique en classe de première STMG, et l'enseignement commun de management sciences de gestion et numérique en classe de terminale STMG,
- les transversalités avec les autres enseignements,
- le déroulement proposé,
- les documents sélectionnés et leurs modalités d'exploitation avec le groupe classe,
- les supports et les outils utilisés, notamment les outils numériques, pour construire les notions associées à la question de gestion,
- l'accompagnement des élèves envisagé pour la construction d'une réponse à la question de gestion posée,
- le ou les dispositif(s) d'évaluation prévu(s),
- les approches et les apports complémentaires nécessaires pour aborder cette question de gestion dans une section de technicien supérieur de votre choix (MCO, NDRC ou CI),
- les autres aspects que vous jugerez utiles de présenter.

Annexe 1 : Le contexte d'enseignement

Votre établissement est un lycée polyvalent d'un effectif de 1000 élèves, situé dans une ville moyenne à forte croissance résidentielle du fait de la proximité de zones d'activités touristiques et commerciales à fort potentiel.

Il propose, dans la voie technologique, la série sciences et technologies du management et de la gestion (STMG). L'enseignement optionnel management et gestion en classe de seconde n'est par contre pas proposé dans ce lycée.

Il y a trois classes de première STMG avec un effectif moyen de 28 élèves et également trois classes de terminale. Les TSTMG 1 et TSTMG 2 ont chacune un effectif de 26 élèves et proposent dans la spécialité management, sciences de gestion et numérique (MSDGN) un enseignement spécifique de mercatique. La TSTMG 3 est mixte et regroupe les élèves ayant choisi les enseignements spécifiques de gestion et finance (15 élèves) et de ressources humaines et communication (18 élèves).

L'équipe pédagogique d'économie gestion est composée de 10 enseignants expérimentés qui ont tissé de nombreux liens avec les acteurs économiques locaux à l'occasion des travaux d'étude, de projet de gestion menés en STMG mais également au travers des stages des étudiants de deux sections de techniciens supérieurs (STS) présentes dans l'établissement, à savoir le BTS management commercial opérationnel (MCO) et le BTS comptabilité gestion (CG).

Outre l'accompagnement personnalisé, l'équipe est également très impliquée dans le parcours Avenir et l'orientation des élèves. Elle organise régulièrement des visites d'entreprises, des mini-stages d'immersion en STS et accueille régulièrement des anciens élèves de STMG lors de divers temps forts : carrefour métiers, journée portes ouvertes, etc.

Vous êtes professeur principal de la TSTMG1, en charge de l'enseignement de la spécialité (à la fois MSDGN tronc commun et enseignement spécifique) mais également de l'accompagnement personnalisé. Cet enseignement se décompose ainsi :

- 2 fois 1 heure en effectif réduit le mardi matin pour l'enseignement spécifique, heures envisagées en conseil d'enseignement l'année précédente et défendues auprès du chef d'établissement du fait du faible niveau des élèves de 1ère STMG ;
- 4 heures d'enseignement commun le mardi après-midi ;
- 2 heures d'enseignement commun le jeudi en fin de journée ;
- 3 heures d'enseignement spécifique le samedi matin complétées par 1 heure d'accompagnement personnalisé.

Vous dispensez votre enseignement dans la même salle spécialisée, disposant d'un poste professeur connecté à Internet et d'un vidéoprojecteur. Cette salle est équipée de 24 postes informatiques positionnés le long des murs, l'espace central proposant tables et chaises pour une trentaine d'élèves. L'établissement est équipé en Wifi et dispose d'un Environnement Numérique de Travail (ENT). Vous utilisez couramment des outils de travail collaboratif notamment dans le cadre du projet de gestion.

La classe de TSTMG1 (20 garçons, 8 filles) rassemble des élèves provenant des trois premières STMG et le niveau est très hétérogène. Bon nombre de notions de sciences de gestion et de management ne sont pas acquises, ce qui freine considérablement la progression. La moyenne au dernier devoir en enseignement spécifique était de 6,5 / 20. Les élèves montrent un intérêt pour la matière, ce qui se traduit par une participation orale active mais souvent difficile à canaliser. Globalement, ils ne travaillent pas suffisamment en dehors du temps de classe et, souvent, ne rendent pas les travaux à faire à la maison. Vous avez souvent affaire à une certaine passivité surtout lors des séances de 4 heures.

Annexe 2 : Extrait du programme

Questions	Notions	Indications complémentaires
2.1 Distribution de l'offre : peut-on se passer d'intermédiaires ?	<p>Intermédiation. Désintermédiation. Réintermédiation.</p> <p>Canal, distribution directe, indirecte, intensive, sélective, exclusive.</p> <p>Unités commerciales physiques et virtuelles.</p> <p>Réponse optimale au client (<i>efficient consumer response</i>)</p>	<p>La définition d'une stratégie de distribution résulte de choix qui tiennent compte des objectifs financiers et commerciaux du producteur et des ressources dont il dispose.</p> <p>Le recours à des intermédiaires permet dans certains cas un réel apport de valeur à l'offre initiale du producteur.</p> <p>Les distributeurs poursuivent cependant leurs propres objectifs et la question du rapport de force entre ces deux acteurs se pose.</p> <p><i>Outre les exemples tirés de la réalité et les revues spécialisées sur les questions de distribution, il est intéressant d'étudier les contrats de distribution et autres accords de coopération commerciale révélateurs de l'influence respective des distributeurs et des producteurs sur les modalités de distribution.</i></p>

Sujet 2

CAPET INTERNE ÉCONOMIE ET GESTION

Option Marketing

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Préparation : 3 heures

(Exposé : 40 minutes - Entretien : 30 minutes maximum)

En prenant appui sur vos connaissances, votre expérience et les documents de votre choix, vous proposerez une exploitation pédagogique de la question de gestion suivante, en classe de première de la série sciences et technologies du management et de la gestion, enseignement de sciences de gestion et numérique :

Question de gestion

La création de valeur conduit-elle toujours à la performance globale ?

Vous vous situez dans le contexte d'enseignement proposé en annexe 1.

Vous préparez votre séance de 3 heures dans 2 salles communicantes dont l'une est équipée de postes informatiques, un mardi de 8 h à 11 h en l'articulant au reste de la séquence.

Pour votre séance, en référence à l'annexe 2, vous serez attentif à l'acquisition par les élèves des capacités suivantes :

- **Identifier les indicateurs pertinents pour apprécier la performance de l'organisation**
- **Percevoir le caractère potentiellement contradictoire des différents types de performances**

Ces capacités sont associées aux notions :

- **Performance commerciale : fidélité, chiffre d'affaires, part de marché**
- **Tableaux de bord**

Vous exposerez notamment :

- Les objectifs pédagogiques que vous vous assignez,
- La place de votre proposition dans votre progression pédagogique,
- Les liens avec les notions et concepts étudiés en sciences de gestion et numérique en classe de première STMG,
- Les transversalités avec les autres enseignements,
- Le déroulement proposé,
- Les documents sélectionnés et leurs modalités d'exploitation avec le groupe classe,
- Les supports et les outils utilisés, notamment les outils numériques, pour construire les notions associées à la question de gestion,
- L'accompagnement des élèves envisagé pour la construction d'une réponse à la question de gestion posée,
- Le ou les dispositif(s) d'évaluation prévu(s),
- Les approches et les apports complémentaires nécessaires pour aborder cette question de gestion dans une section de technicien supérieur de votre choix (MCO, NDRC ou CI),
- Les autres aspects que vous jugerez utiles de présenter.

Annexe 1 : Le contexte d'enseignement

Vous enseignez dans un lycée général et technologique dans un arrondissement Parisien. Votre établissement fait partie d'une cité scolaire de 1850 élèves, du collège aux formations post baccalauréat.

Le lycée général et technologique compte 800 élèves dont plus de 70 % sont issus d'un milieu modeste. Concernant la section STMG, l'établissement offre la possibilité de suivre les enseignements spécifiques ressources humaines et communication, gestion finance et mercatique. Deux sections de techniciens supérieurs dans le tertiaire sont également présentes dans la cité scolaire : le BTS MCO et le BTS Banque.

Cet établissement propose en seconde un dispositif d'accueil des élèves allophones. Ces élèves, à partir de la première, intègrent une classe en fonction de leurs vœux d'orientation.

Il y a également un dispositif CHASE, des classes à horaires aménagées pour les sportifs d'excellence. Ces élèves sont libérés à 15 h deux fois par semaine.

Vous enseignez les sciences de gestion et numérique à une classe de première qui compte 26 élèves (11 filles et 15 garçons), dont deux élèves faisant partie du dispositif CHASE et 3 élèves venant d'une classe allophone. Compte tenu de l'effectif de la classe, une partie des heures à effectif réduit est prévue.

Le niveau de la classe est très hétérogène et relativement faible :

- Un tiers des élèves a des difficultés de compréhension et d'acquisition des connaissances mais sont volontaires,
- Un tiers a un bon niveau sans fournir trop d'efforts, ces élèves ont donc des résultats moyens,
- Le dernier tiers représente des élèves pas du tout motivés et très absentéistes.

À ce stade de l'année, vos élèves sont en pleine réflexion sur leurs vœux d'orientation en terminale. De plus, seuls 3 élèves ont déjà un réel projet professionnel.

L'ambiance de classe est plutôt agréable, même si les élèves ont du mal à canaliser leur énergie et à rester concentrés.

Vous êtes le professeur principal de cette classe de première STMG en charge de l'enseignement des sciences de gestion et du numérique. Vous avez également en charge l'accompagnement personnalisé.

Vous dispensez votre enseignement dans un ensemble de deux salles communicantes, dont l'une, banalisée dispose de 30 petites tables individuelles facilement déplaçables et l'autre, spécialisée, de 30 postes informatiques connectés à internet et équipés de Pack Office.

Par ailleurs, chaque salle est reliée au réseau pédagogique de l'établissement et dispose d'un poste informatique connecté à Internet et d'un tableau numérique interactif.

Les élèves bénéficient pour les sciences de gestion et numérique de :

- Trois heures en classe entière le mardi de 8H à 11H
- Deux heures en classe entière le jeudi de 13H30 à 15H30
- Deux heures à effectif réduit le vendredi matin.

Ils ont également :

- Une heure l'accompagnement personnalisé le vendredi de 16H30 à 17H30.

On leur propose également de participer à un atelier d'éloquence le mardi de 16H30 à 18H30. De plus, les professeurs de cette classe sont à l'initiative de plusieurs projets : la visite d'entreprises locales, la création d'une mini entreprise (en AP).

Annexe 2 : Extrait du programme

<p>La création de valeur conduit-elle toujours à une performance globale ?</p>	<p>Performance des processus : efficacité et efficience.</p> <p>Performance commerciale : fidélité, chiffre d'affaires, part de marché.</p> <p>Performance financière : rentabilité, profitabilité, dividendes, autofinancement.</p> <p>Performance sociale : bilan social.</p> <p>Performance environnementale.</p> <p>Tableaux de bord.</p>	<p>L'analyse de la performance de l'organisation doit être envisagée dans ses différentes dimensions. Il convient de mesurer les différentes performances à l'aide d'indicateurs pertinents dans une optique comparative et évolutive.</p> <p><i>À partir de l'observation de situations d'organisation et d'informations qualitatives et quantitatives données, extraites notamment d'un tableau de bord, l'élève est capable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - d'identifier les indicateurs pertinents pour apprécier la performance de l'organisation ; - d'effectuer des comparaisons dans le temps et dans l'espace pour situer la performance d'une organisation ; - de repérer, dans une organisation, en quoi les aspirations des différents acteurs peuvent constituer des contraintes et/ou des opportunités dans la recherche de la performance ; - de percevoir le caractère potentiellement contradictoire des différents types de performances.
---	---	--

Sujet 3

CAPET INTERNE ÉCONOMIE ET GESTION

Option Marketing

Session 2021

ÉPREUVE ORALE D'ADMISSION

Préparation : 3 heures

(Exposé : 40 minutes - Entretien : 30 minutes maximum)

En prenant appui sur vos connaissances, votre expérience et les documents de votre choix, vous proposerez une exploitation pédagogique de la question de gestion suivante, en classe de terminale de la série sciences et technologies du management et de la gestion, enseignement spécifique mercatique.

La personnalisation de l'offre est-elle incontournable ?

Vous vous situez dans le contexte d'enseignement proposé en annexe 1.

Vous préparez votre séance de 2 heures de classe entière du mardi de 10 heures à 12 heures en l'articulant au reste de la séquence.

Pour votre séquence, en référence à l'annexe 2, vous serez attentif à l'acquisition par les élèves des capacités suivantes :

- **Analyser les choix possibles de l'offre à partir du (ou des) couple(s) produit/marché**
- **Choisir le (ou les) modèle(s) économique(s) selon la (ou les) politique(s) marketing de couplage produit/marché prévue(s) par l'entreprise**

Ces capacités sont associées aux notions :

- **Segmentation**
- **Ciblage**
- **Positionnement**
- **Couple Produit/Marché**

Vous exposerez notamment :

- les objectifs pédagogiques que vous vous assignez,
- la place de votre proposition dans votre progression pédagogique,
- les liens avec les notions et concepts étudiés en sciences de gestion et numérique en classe de première STMG, et l'enseignement commun de management sciences de gestion et numérique en classe de terminale STMG,
- les transversalités avec les autres enseignements,
- le déroulement proposé,
- les documents sélectionnés et leurs modalités d'exploitation avec le groupe classe,
- les supports et les outils utilisés, notamment les outils numériques, pour construire les notions associées à la question de gestion,
- l'accompagnement des élèves envisagé pour la construction d'une réponse à la question de gestion posée,
- le ou les dispositif(s) d'évaluation prévu(s),
- les approches et les apports complémentaires nécessaires pour aborder cette question de gestion dans une section de technicien supérieur de votre choix (MCO, NDRC ou CI),
- les autres aspects que vous jugerez utiles de présenter.

Annexe 1 : Le contexte d'enseignement

Vous enseignez dans un établissement situé en centre-ville, dans une ville de 37 000 habitants marquée par la crise économique depuis plusieurs années ainsi qu'une hausse de la population qui ne cesse de rajeunir. Le taux d'activité est seulement de 65 %. Par conséquent, près de 60% des élèves du lycée sont issus de PCS très défavorisées. Le taux de boursiers au sein de l'établissement est de 44 %. Le taux de réussite au baccalauréat STMG de 75 %.

Votre lycée compte 1225 élèves dont 372 en BTS. En ce qui concerne la filière STMG, elle offre la possibilité de suivre les enseignements spécifiques ressources humaines et communication, gestion finance et mercatique. Quatre sections de techniciens supérieurs (STS) sont également présentes à savoir les BTS SAM, MCO, TC et CG.

La terminale STMG mercatique est composée de 34 élèves dont 6 redoublants avec 19 garçons et 15 filles. La moyenne générale de la classe est de 9,3 au dernier conseil de classe. Le niveau est très hétérogène. Les moyennes en dessous de 10 s'expliquent par de nombreuses absences et un manque d'implication. Certains élèves ont une maîtrise très perfectible de la langue française tant à l'écrit qu'à l'oral. Il existe dans la classe des tensions entre certains élèves. Il peut parfois y avoir des injures en cours entre eux. Néanmoins, la classe est dynamique et la moitié des élèves propose des réponses pertinentes et rencontrent des difficultés de conceptualisation. Leurs prestations orales sont appréciées malgré l'obligation de mettre en place un cadre très strict.

Vous êtes professeur principal en binôme avec le professeur de Droit-Économie dans cette classe. Vous êtes en charge de l'enseignement de la spécialité, MSGN tronc commun, mais également de l'accompagnement personnalisé (1 heure par quinzaine de 17 h à 18 h), que vous partagez avec le deuxième professeur principal. Cette heure vous permet d'approfondir votre travail sur l'orientation dans la perspective d'accompagner vos élèves sur Parcoursup, ainsi que pour le grand oral de juin notamment par la réalisation du projet de gestion.

Vous dispensez votre enseignement spécifique dans une salle de 36 places assises, avec 24 postes informatiques, durant 4 heures par semaine le mardi de 10 h à 12 h et le jeudi de 13 h à 15 h.

Vous disposez également d'un poste professeur connecté à Internet et d'un vidéoprojecteur. Votre salle est reliée au réseau pédagogique de l'établissement, avec un ENT, ce qui vous permet de communiquer régulièrement individuellement et collectivement avec tous vos élèves.

Annexe 2 : Extrait du programme

Questions	Notions	Indications complémentaires
<p>1.1 La personnalisation de l'offre est-elle incontournable ?</p>	<p>Segmentation, ciblage, positionnement, couple produit/marché.</p> <p><i>Marketing</i> de masse. <i>Marketing</i> différencié. <i>Marketing</i> concentré. <i>Marketing</i> individualisé (<i>one-to-one</i>).</p> <p>Composantes de l'offre, conditionnement, stylique (<i>design</i>), marque, qualité, image. Produit : bien, service. Offre globale, gamme, politique de marque.</p> <p><i>Business to Business (B2B)</i>. <i>Business to Consumer (B2C)</i>.</p>	<p>Si le marché est une réalité, c'est aussi pour une large part une représentation que s'en fait l'organisation. Concevoir le couple produit/marché peut la conduire à des ciblage très fins, voire à la personnalisation des offres, et nécessite un choix clair de positionnement.</p> <p>Les organisations sont passées d'un modèle économique axé sur le <i>marketing</i> de masse à un modèle basé sur la personnalisation de la relation. Il ne s'agit plus de trouver des clients pour ses produits mais de concevoir des produits pour ses clients.</p> <p>Pour autant, ce vaste mouvement de personnalisation de l'offre recouvre des réalités bien différentes selon les organisations et les marchés.</p> <p>Pour créer son offre, l'organisation s'appuie sur un ensemble de composantes matérielles et immatérielles qu'elle doit définir et doser en cohérence avec sa position concurrentielle et au regard des attentes des consommateurs.</p> <p>La conception d'une offre globale (offre principale, offre associée) permet à l'organisation de se positionner par rapport aux offres concurrentes. La composition de la gamme, en cohérence avec la politique de marque, peut conduire à assigner à chaque produit un objectif spécifique.</p> <p>Le cas d'une offre B2B et le cas d'une offre B2C sont analysés.</p> <p><i>On montre, en lien avec les enseignements de première et à travers l'histoire d'organisations locales emblématiques, la nécessaire évolution de l'offre de l'organisation (packaging, design, etc.) ainsi que la dimension patrimoniale de la marque.</i></p> <p><i>On approfondit les notions abordées dans l'enseignement commun de management, sciences de gestion et numérique de la classe terminale.</i></p>