



kaufmännische grundbildung
formation commerciale initiale
formazione di base commerciale

Employé.e.s de commerce 2023 Concept de l'examen final scolaire

Reto Wegmüller

Président de la direction nationale de la procédure de qualification des employés de commerce

3 septembre 2024

2 Bases : qu'est-ce qui est examiné ? (Plan de formation, chapitre 3.2)

↓ Domaines de compétences opérationnelles		Compétences opérationnelles→					
a	Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques	a1 : Examiner et développer des compétences commerciales	a2 : Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial	a3 : Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial	a4 : Agir de manière responsable dans la société	a5 : Intégrer des questions politiques et une approche culturelle dans ses actions	
b	Interaction dans un milieu de travail interconnecté	b1 : Collaborer et communiquer dans différentes équipes pour accomplir des mandats propres au domaine commercial	b2 : Coordonner les interfaces dans les processus en entreprise	b3 : Participer aux discussions économiques	b4 : Exécuter des tâches de gestion de projets propres au domaine commercial et traiter des projets partiels	b5 : Participer à la réalisation de processus de changement en entreprise	
c	Coordination des processus de travail en entreprise	c1 : Planifier, coordonner et optimiser des tâches et des ressources dans un environnement de travail commercial	c2 : Coordonner et mettre en œuvre des processus de soutien propres au domaine commercial	c3 : Documenter, coordonner et mettre en œuvre des processus en entreprise	c4 : Mettre en œuvre des activités de marketing et de communication	c5 : Assurer le suivi et le contrôle d'opérations financières	c6 : Exécuter des travaux de comptabilité financière (option « finances »)
d	Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	d1 : Prendre en compte les besoins des clients et des fournisseurs	d2 : Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs	d3 : Mener des entretiens de vente et de négociation avec des clients et des fournisseurs	d4 : Entretenir les relations avec les clients et les fournisseurs	d5 : Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue nationale (option « communication dans la langue nationale »)	d6 : Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue étrangère (option « communication dans la langue étrangère »)
e	Utilisation des technologies numériques du monde du travail	e1 : Utiliser des applications propres au domaine commercial	e2 : Rechercher et évaluer des informations dans le domaine commercial et économique	e3 : Évaluer et préparer des données et des statistiques en lien avec le marché et l'entreprise	e4 : Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédias	e5 : Mettre en place et gérer des technologies propres au domaine commercial (option « technologie »)	e6 : Évaluer de grandes quantités de données au sein de l'entreprise conformément au mandat reçu (option « technologie »)

Les options ne sont pas examinées dans le cadre de l'examen final.

Critères d'évaluation

(Dispositions d'exécution PQual, annexe)

2.2. Écrit : Étude de cas dirigée (DCO B)			2.3. Écrit : Simulation pratique (DCO C)		
Critère d'évaluation	Points maximum	Points obtenus	Critère d'évaluation	Points maximum	Points obtenus
Tâche partielle 1 : Gestion de l'information	3		Simulation pratique 1 : Description et mise en œuvre correctes de la situation	3	
Tâche partielle 1 : Utilisation de méthodes et de techniques	3		Simulation pratique 2 : Description et mise en œuvre correctes de la situation	3	
Tâche partielle 2 : Accent sur l'économie d'entreprise	3		Simulation pratique 3 : Mise en œuvre correcte de la situation	3	
Tâche partielle 2 : Approche structurée	3		Simulation pratique 4 : Mise en œuvre correcte de la situation	3	
Tâche partielle 3 : Analyse globale	3		Simulation pratique 5 : Description et mise en œuvre correctes de la situation (LE)	3	
Tâche partielle X : Mise en œuvre sur le plan linguistique (LN)	3		Simulation pratique 5 : Mise en œuvre sur le plan linguistique (LE)	3	
	18			18	

- 5 critères sur mesure
- 1 critère langue nationale (b1, b2)

2.5. Écrit : Étude de cas dirigée (DCO E)		
Critère d'évaluation	Points maximum	Points obtenus
Tâche partielle 1 : Approche structurée	3	
Tâche partielle 2 : Gestion de l'information	3	
Tâche partielle 3 : Accent sur l'économie d'entreprise	3	
Tâche partielle 4 : Exactitude sur le plan professionnel	3	
Tâche partielle 4 : Pertinence	3	
Tâche partielle X : tbd	3	
	18	

- 6 critères sur mesure

4 Exigences des examens à l'avenir

1. Vérification des compétences opérationnelles
2. Examens proches de la pratique / réalistes
3. Prendre en compte l'utilisation de l'intelligence artificielle
4. Respecter les NOUVEAUX documents de base axés sur les compétences opérationnelles
5. Un examen final scolaire, élaboré et distribué de manière centralisée par région linguistique

Comment gérerons-nous ces aspects lors des futurs examens finaux scolaires des employés de commerce ?



5 Concept d'examen orienté sur les compétences opérationnelles CFC

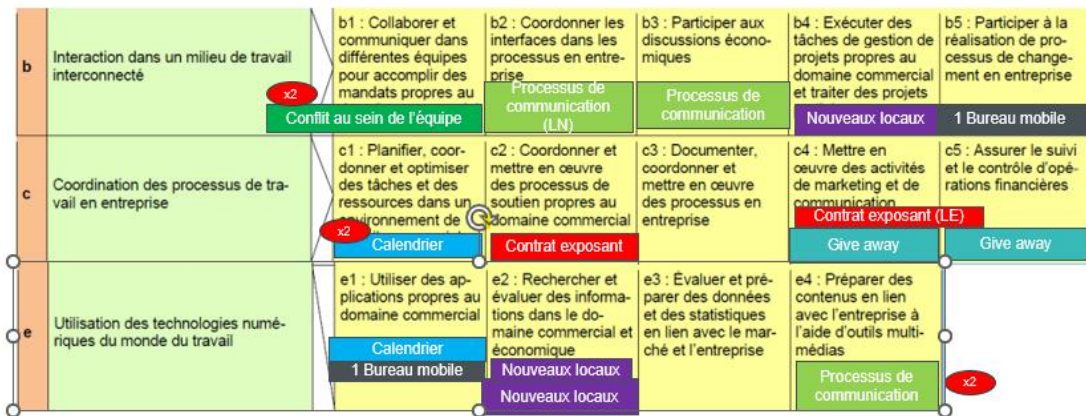
(Orfo, section 8 et dispositions d'exécution de la procédure de qualification, chapitre 4.2)

1. axé sur les compétences opérationnelles Méthodes d'examen

Point d'appréciation	DCO	Méthodes d'examen	Forme d'examen	Temps de préparation	Durée d'examen	Durée d'examen / Point d'appréciation	Durée totale de l'examen
1	A	Présentation <ul style="list-style-type: none"> – Présentation du travail pers. d'approfondissement – Questions de concrétisation et de compréhension Application active <ul style="list-style-type: none"> – 1 situation déterminante pour le succès – 1 brève description de cas 	oral	10 min pour préparer la présentation	7 à 8 min 7 à 8 min	30 min	4 h 45
2	B	Étude de cas dirigée (1 tâche partielle : la production de texte dans la langue nationale de la région est évaluée)	écrit	-	75 min	75 min	
3	C	Simulations pratiques (dans la langue nationale de la région LN et dans la langue étrangère LE)	écrit	-	75 min	75 min	
4	D	Jeu de rôle (langue étrangère) 1 situation de communication déterminante pour le succès (LE) 1 situation de communication déterminante pour le succès (LN), y c. questions de concrétisation et de justification	oral	5 min (fait partie du temps d'examen)	10 min 5 min 10 min	30 min	
5	E	Étude de cas dirigée	écrit	-	75 min	75 min	

Concept d'examen CFC orienté compétences opérationnelles

2. Un cas pratique en réseau au cours du processus de travail de l'apprenant.e (ESC b, c et e)



Partie 1 : 120 minutes
→ Remise du dossier I

Partie 2 : 105 minutes
→ Remise du dossier II

Prise en compte de l'utilisation de l'intelligence artificielle (Dispositions d'exécution PQual, chapitre 4.2)

3. Intégration de nouveaux outils

Par écrit

- Examen Open Book
- Accès à Internet
- La candidate / Le candidat apporte un ordinateur portable personnel et en état de marche, équipé des outils nécessaires (cf. liste des moyens auxiliaires) à l'examen (BYOD).

Oral

- Pools de tâches nationaux avec des cas de tous les jours ou pratiques

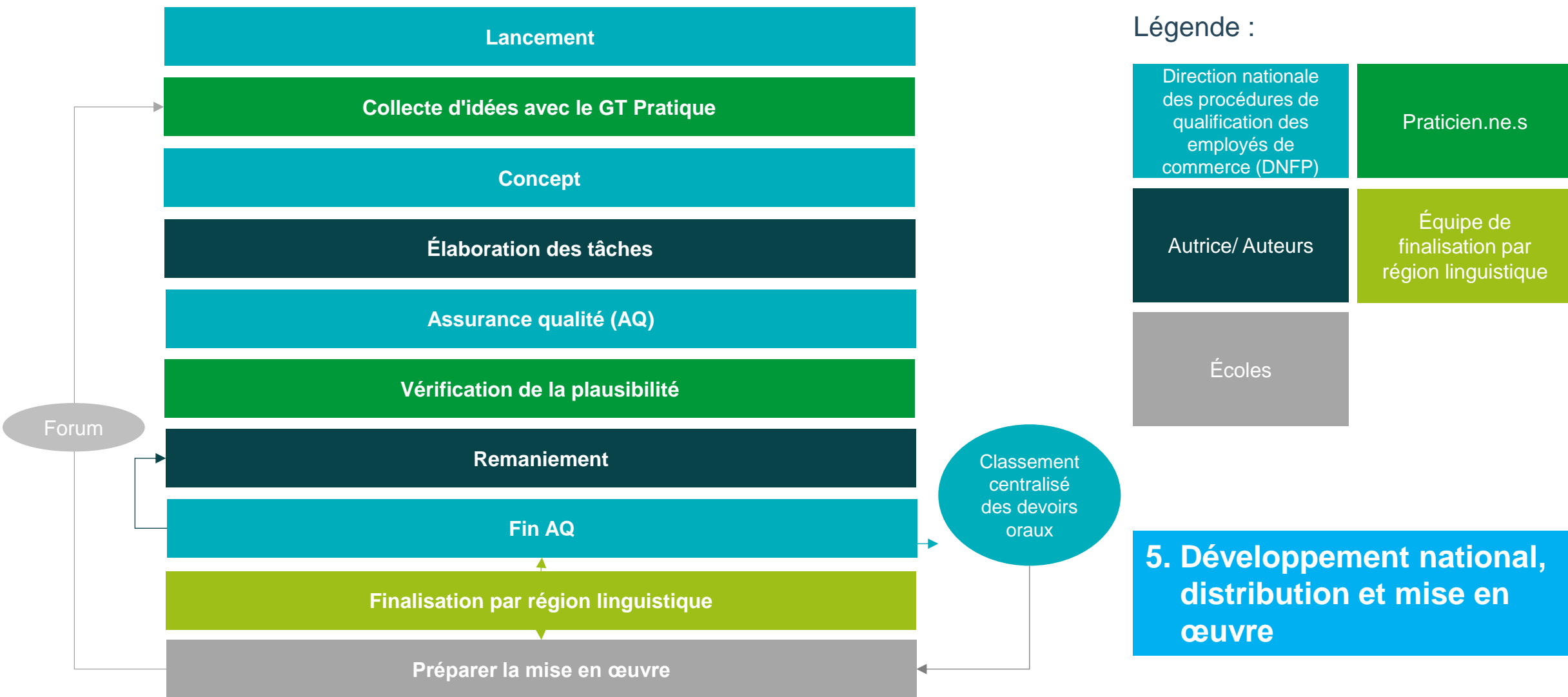
8 Proche de la pratique et conforme aux directives (extrait de la série zéro ; état actuel)

Tâche partielle	Durée				Points			
	Au total [en min]	DCO B [en min]	DCO C [en min]	DCO E [en min]	Au total	DCO B	DCO C	DCO E
1 Bureau mobile	30	15		15	6	3		3
2 Calendrier	30		15	15	9		6 (double)	3
3 Conflit au sein de l'équipe	15	15			6	6 (double)		
4 Nouveau lieu	45	15		30	9	3		6
<i>PAUSE</i>	<i>20</i>							
5 Processus de communication	45	30		15	12	6		6 (double)
6 Give away	30		30		6		6	
7 Contrat exposant.e	30		30		6		6	
SOMME	225	75	75	75	54	18	18	18



4. Respect des directives des nouvelles prescriptions sur la formation et des dispositions d'exécution de la PQual

Un processus de développement national





kaufmännische grundbildung
formation commerciale initiale
formazione di base commerciale

Pour de plus amples informations :

<https://la-reforme.ch/commercants/seance-dimpulsion-developpement-des-nouvelles-series-nationales-de-pqual-pour-les-employe%c2%b7e%c2%b7s-de-commerce-afp-et-cfc-etat-des-lieux/>