

# Les Jurys de la Communauté Française de l'enseignement secondaire ordinaire

## Consignes d'examens

Cycle	2023-2024/1
Titre	CESS professionnel vendeur
Matière	Documents commerciaux

**Direction des Jurys de  
l'enseignement secondaire**  
Rue Adolphe Lavallée, 1  
1080 Bruxelles

[jurys@cfwb.be](mailto:jurys@cfwb.be)

Tél : +32 (0)2 690 85 86  
[enseignement.be/jurys](http://enseignement.be/jurys)

## I. Informations générales

### ●●● Identification de la matière

Nom de la matière: Documents commerciaux

Volume horaire : 4 h/semaine

ATTENTION : Les autres matières faisant partie de l'option de base groupée ne sont pas prises en compte dans ces consignes :

- Techniques de vente
- T.P. Vente
- Etalage – Promotion des marchandises
- Informatique de gestion
- Secrétariat-Dactylographie-Bureautique

### ●●● Titre visé, type d'enseignement et l'option

CESS : Certificat d'enseignement secondaire supérieur pour l'enseignement professionnel;

### ●●● Programme

Numéro du programme : **3D Professionnel Vendeurs(deuses : 112P/2006/249**

Même si elle est ardue, la lecture du programme est **primordiale** pour atteindre les objectifs visés par l'épreuve choisie. Il est intéressant de commencer par lire l'Avant-propos qui détaille le profil de formation de vendeurs vendeuses.

Au-delà des **matières à maîtriser**, il détaille bon nombre d'outils pour y arriver, comme la construction régulière de **synthèses** partielles, la connaissance du **vocabulaire spécifique** de la matière.

Il est important de se rendre compte que ces matières ne sont pas figées et sont continuellement en relation avec la réalité quotidienne et l'actualité. Ce caractère **concret** des situations peut alors être abordé au contact de personnes ressources (notaire, banquier, gérant de magasin, ... ..).

L'examen écrit portera sur les matières suivantes du programme :

1. L'entreprise commerciale, le commerçant, les conditions, les formalités légales, le financement
2. Les opérations d'achat-vente, le contrat de vente, les conditions de vente, les phases de la vente
3. La facturation
4. Les paiements
5. La gestion des stocks, entrées – sorties, fiches, tenue en quantité et valeur, inventaire, valorisation

L'épreuve couvre la matière de **deux années** qui ont chacune leur importance ! Mais Il va de soi qu'il est **impossible** d'évaluer tous les points du programme en profondeur dans une épreuve de maximum 3 h.

Rappel : **ces consignes ne se substituent pas au programme de la fédération Wallonie Bruxelles.** Ce document complète le programme et précise notamment les modalités d'évaluation.

## II. Organisation de(s) l'examen(s)

### ●●●Modalité d'évaluation d'examen(s)

La durée de l'examen peut être adaptée en fonction des candidats à besoins spécifiques.

**Nous n'insisterons jamais assez sur l'utilisation correcte du vocabulaire lié à l'option. Nous prendrons comme exemple la capacité d'établir la corrélation entre les termes comme : acheteur, vendeur, expéditeur, destinataire, fournisseur, client, ... mais aussi le nom des documents utilisés dans les échanges commerciaux ...etc ...**

### ●●●Matériel

**Matériel requis** : Calculatrice scientifique, Stylos, Effaceur, Crayons (3 couleurs différentes), Latte, Rapporteur, Gomme

**Matériel autorisé** : Matériel scolaire de base

**Matériel refusé** : GSM, Smartphone, tablette, montre connectée et dictionnaire, feuilles de brouillon, contenant non transparent (trousse, plumier, farde ...)

## III. Evaluation et sanction des études

### ●●●Dispense

Dispense obtenue si la note est supérieure ou égale à 50%.