

Candidat :

Colleur :

Sujet :

Date :

<b>1. Exploitation du / des document(s)</b>
---

**1.1 – Saisir des informations**

Aucune information présentée par les documents n'est identifiée	Des informations présentées par les documents sont identifiées		
	... sans sélectionner les informations utiles	Les informations utiles sont identifiées	
		... mais l'analyse n'est pas assez précise	L'analyse est précise : conditions d'obtention des données, quantification, identification de témoin, prise en compte de barres d'erreurs...

**1.2 – Construire un raisonnement**

Raisonnement absent ou incohérent	Des informations tirées du/des document(s) sont mises en relation		
	... mais sans être utilisées pour construire un raisonnement	Un raisonnement est construit	
		... mais l'argumentation partielle ou peu rigoureuse	L'argumentation est complète et rigoureuse : - les relations de cause à effet sont maîtrisées ; - les conditions d'obtention des résultats sont prises en compte ; - les informations tirées des documents sont confrontées aux connaissances

**1.3 – Proposer des interprétations**

Interprétation absente ou inadéquate	Une interprétation pertinente est proposée		
	Interprétation partielle	Réponse ou interprétation complète	
		Sans mise en relation avec les connaissances	Mise en relation avec les connaissances / des critiques sont formulées / des limites sont identifiées...

<b>2. Connaissances mobilisées</b>
------------------------------------

Aucune connaissance exacte en rapport avec le sujet	Des connaissances exactes en rapport avec le sujet...		
	... mais des erreurs nombreuses ou majeures	Peu d'erreurs et pas d'erreurs majeures	
		...mais manque de précision ou mobilisation hésitante	Connaissances précises et rapidement mobilisées

<b>3. Communication</b>
-------------------------

Propos manquant de logique	Propos logique		
	Manque de clarté dans l'expression, de maîtrise du vocabulaire	Expression claire, vocabulaire rigoureux	
		Réactivité ou capacité à convaincre insuffisantes	Bonnes réactivité et capacité à convaincre : capacité à écouter et à dialoguer

**Remarques éventuelles :**