

# CORRIGÉ

Suite à harmonisation du 21 juin 2022

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE**

**Option A : Animation et gestion de l'espace commercial**

Session 2022

**ÉPREUVE E2**

**ANALYSE ET RÉOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES**



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE		COEFF. 4
		DURÉE : 3 heures
C2206-MCVA 2 1	SESSION 2022	PAGE 1 sur 6

## Mission 1 Optimiser la gestion des stocks et le réapprovisionnement

### Activité 1 - Optimiser les commandes

À partir de la ressource A1 et de vos connaissances :

#### 1.1 Repérer les causes et les conséquences des ruptures de stock au cours du mois de février 2022

Causes : (Deux éléments attendus)

- Nous ne sommes livrés que le mardi.
- Vente exceptionnelle (chandeleur)
- Une seule livraison par semaine
- 1 seul fournisseur au lieu de 2.
- Stock de sécurité non respecté

Conséquences : (Deux éléments attendus)

- Perte de Chiffre d'affaires
- Mauvaise image du point vente
- Perte de clientèle
- Pas réactif pour répondre à la demande des clients (ex : chandeleur)

Accepter toutes réponses cohérentes

#### 1.2 Déterminer le stock d'alerte pour les boîtes d'œufs en expliquant la démarche.

Stock d'alerte = stock minimum + stock de sécurité

Stock minimum (ressource A2) : 2 jours

Stock de sécurité : 1 jour

Stock d'alerte = 24 boîtes x 2 + 24 boîtes x 1 = 72 boîtes

#### 1.3 Proposer trois axes d'amélioration pour ce rayon en justifiant les réponses.

- Augmenter les quantités commandées car nous sommes toujours en flux tendu et incapables de répondre à des ventes exceptionnelles.
- Augmenter le nombre de livraison par semaine pour répondre à la demande client, satisfaire la clientèle et augmenter les ventes (au moins 2).
- Sélectionner un nouveau fournisseur pour parer aux ruptures de stock ou retard de livraison de notre fournisseur.
- Tenir compte du stock de sécurité pour avoir toujours des boîtes d'œufs à proposer aux clients.

Accepter toutes réponses cohérentes

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE		COEFF. 4
		DURÉE : 3 heures
C2206-MCVA 2 1	SESSION 2022	PAGE 2 sur 6

## Activité 2 - Sélectionner un fournisseur et actualiser les quantités à commander

À partir des ressources A2 à A5 et de vos compétences :

**2.1 Réaliser à partir du cahier des charges du Marché de Léopold, un tableau comparatif des fournisseurs ayant répondu à l'appel d'offres du magasin de Libourne.**

					
Critères	Coefficient de Pondération	Note pondérée	Note pondérée	Note pondérée	Note pondérée
Classification : Des œufs calibre M code 0	2	0		1x2=2	1x2=2
Packaging éco-responsable	1		0	1x1=1	1x1=1
Délais de livraison	2			1x2=2	3x2=6
Impact carbone de la livraison	1			1x1=1	3x1=3
<b>Total</b>		<b>Non retenu</b>	<b>Non retenu</b>	<b>6 pts</b>	<b>12 pts</b>

**2.2 Sélectionner, sur la base des critères d'exigence du Marché de Léopold, le fournisseur le plus adapté et justifier ce choix.**

Le fournisseur le plus adapté aux critères d'exigences du cahier des charges est la ferme d'Escambert.

Elle produit des œufs bio (Classification 0), son packaging est écologique, elle livre en 24h, son impact carbone est limité car elle est située à moins de 20 km du magasin.

Elle réalise un total de 12 points

**2.3 Déterminer les quantités de boîtes d'œufs à commander par semaine pour suivre les préconisations nationales. Arrondir à l'unité supérieure.**

Préconisations du Marché de Léopold :

24 boîtes par jour x 6 jours = 144 boîtes par semaine.

Objectifs : +5%

$144 \times 1,05 = 151,2$  soit 152 boîtes

Autre réponse possible :

$24 \text{ boîtes} \times 1,05 = 25,2$  boîtes, soit 26 boîtes

26 boîtes par jour x 6 jours = 156 boîtes

**2.4 Calculer la quantité à commander auprès du nouveau fournisseur et proposer le jour de livraison en justifiant ce choix**

Quantité à commander au nouveau fournisseur :

Nous devons commander 152 boîtes par semaine (ou 156 boîtes)

L'ancien fournisseur continue de nous livrer les 100 boîtes le mardi et le nouveau fournisseur doit nous livrer 52 boîtes (ou 56 boîtes).

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
C2206-MCVA 2 1	SESSION 2022	PAGE 3 sur 6

Jour de livraison du nouveau fournisseur : 3 propositions possibles :

- Une seule livraison le mardi ne nous permet pas de faire face aux ventes en fin semaine (rupture à partir du vendredi). Il est donc souhaitable de prévoir une livraison le vendredi matin.
- $100/24 = 4$  jours sans rupture à compter du mardi. Nous devons donc être livrés en fin de semaine, le samedi.
- $24 \times 1,05$  (prévision des ventes du second semestre) = 25,2 soit 26 boîtes.  $100/26 = 4$  jours. Nous devons donc être livrés en fin de semaine, le samedi.

**Mission 2 - Développer la clientèle et participer à la mise en place d'un évènement commercial**

À partir du dossier ressources de la mission 2 et du contexte professionnel :

**Activité 3 - Participer à la planification et l'organisation d'actions commerciales**

À partir des ressources B1 et de la mobilisation de vos compétences :

**3.1 Citer trois avantages pour le client de fabriquer lui-même ses produits ménagers.**

Avantages pour le client de faire ses produits ménagers lui-même
Economie de 272 € par an en fabriquant leurs propres produits soit 20€ par mois en moyenne
73% des consommateurs ont une réelle volonté de faire des efforts écologiques
65% veulent faire des économies
67% veulent utiliser des produits de qualité
97% défendent ce nouveau mode de consommation
75% des français qui pratiquent le DIY souhaitent transmettre ce mode de consommation à leurs enfants

**Attention : les données chiffrées ne sont pas attendues  
Accepter toutes réponses cohérentes**

**3.2 Justifier les intérêts pour le magasin d'organiser l'action « Grand ménage de printemps » en s'appuyant sur les résultats chiffrés du sondage.**

En proposant un atelier DIY sur les produits ménagers : (deux réponses attendues)

- Le marché de Léopold répond dans un premier temps à une réelle tendance sur le marché. (91 % des français souhaitent que les jeunes générations apprennent à faire les choses elle-même dans de nombreux domaines et 75 % ont même prévu de transmettre ce savoir à leurs enfants).
- Avec cet évènement le Marché de Léopold répond à la demande des clients (87 % des sondés souhaitent une plus grande implication des enseignes).
- En proposant cette action de démonstration avec 4 produits présents sur le point de vente, Le marché de Léopold satisfait la clientèle car 75 % des clients souhaitent pouvoir acheter sur place des produits nécessaires à la réalisation des produits DIY.

**Accepter toutes réponses cohérentes**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE		COEFF. 4
C2206-MCVA 2 1		DURÉE : 3 heures
SESSION 2022		PAGE 4 sur 6

À partir des ressources B2 et B3 et de la mobilisation de vos compétences :

3.3 Établir sous forme de tableau, le budget prévisionnel nécessaire à la mise en place de l'événement. Préciser pour chaque poste de dépense, les outils et les coûts.

<p>Ressource B2 : (pour info, non demandé aux candidats)</p> <p>Savon noir : 19,80€</p> <p>Cristaux de soude : 11,55€</p> <p>Paillettes de savon : 14,60€</p> <p>Vinaigre blanc : 12,25€</p> <p>Percarbonate de soude : 10,72€</p> <p>Bicarbonate de soude : 7,30€ ou 14,60€</p> <p>Huile essentielle de lavande : 3,90 €</p> <p>Huile essentielle citron : 6,88 €</p> <p>Total <b>87,00€ ou 94,30€</b></p>
---

<p>Ressource B3 : (pour info, non demandé aux candidats)</p> <p>Prospectus : 150 €</p> <p>Flyers : 80 €</p> <p>Affiche : 16€ X3 = 48€</p> <p>Encart : 60 €</p> <p>Total <b>338.00€</b></p>
--

Budget prévisionnel

outils	Coût
Matériel communication	0
Matériel démonstration	0
Produits nécessaires	87,00 € ou 94,30 €
Kit communication	338 €
Post sur les réseaux	0
TOTAL	425,00 € ou 432,30 €

À partir des ressources B2 à B4 et de la mobilisation de vos compétences :

3.4 Sélectionner les outils de communication les plus pertinents à mettre en place lors de l'évènement pour respecter les contraintes budgétaires et l'éthique du magasin. Justifier ce choix.

Afin de respecter le budget, je propose d'utiliser les moyens de communication suivants :

Je garde tous les outils gratuits.

Je garde le matériel et les produits pour réaliser les démonstrations pour un montant de 87.00€

Le kit de communication est trop important, nous allons conserver uniquement les affiches (16€X3) et l'encart publicitaires (60€) pour un montant de 108€. (Attention : 2 affiches en fonction du calcul précédent soit  $60 + 32 = 92$  €)

Les prospectus et flyers ne sont pas cohérents avec les principes du point de vente

C'est un outil de communication daté qui ne va pas véhiculer toute la modernité de l'enseigne.

Réaliser un bon ciblage de la clientèle prend du temps, demande de la disponibilité et représente un certain coût. Le courrier pub est un outil de communication non écologique.

Le budget total sera donc de 195,00€ soit moins de 200€ comme le demande Mathieu. (Attention budget total 186,30€)

*Accepter toutes réponses cohérentes qui rentrent dans le budget prévisionnel.*

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
C2206-MCVA 2 1	SESSION 2022	PAGE 5 sur 6

**Activité 4 : Participer à la mise en place de la communication via le réseau Instagram.**

À partir des ressources B5 et de vos compétences :

**4.1 Identifier trois intérêts pour le magasin Le Marché de Léopold de Libourne de mettre en place un jeu-concours sur Instagram.**

Le jeu concours a un réel effet ludique qui amuse les consommateurs. Le jeu sur Instagram va renforcer la visibilité et augmenter son nombre d'abonnés sur les réseaux sociaux. C'est un moyen de fidéliser la clientèle en affichant une image dynamique et généreuse du point de vente.

À partir des ressources B6 et de vos compétences :

**4.2 Rédiger les éléments indispensables à la publication du post pour le jeu concours Instagram du Marché de Léopold de Libourne.**

***Il faut valider au moins 5 éléments rédigés***

Titre/accroche : Jeu concours « le Grand ménage de Printemps ».

Date : du 16 au 18 juin

Descriptif : Le marché de Léopold Libourne organise une démonstration pour fabriquer vos produits ménagers vous-même.

Accroche : Moins de déchet, plus de qualité et des produits respectueux de l'environnement,

Gain : 3 lots de nos produits faits main sont à gagner pour les trois gagnants tirés au sort

- la lessive
- le nettoyant pour vitre
- le produit nettoyant pour toute la maison

Les conditions : Pour participer c'est très simple

- Etre abonné au compte Le marché de Léopold
- Liker le post
- Mettre un commentaire sur le post

Les gagnants : Les trois gagnants seront tirés au sort à la fin du jeu concours et pourront venir chercher leurs gains dans le magasin « Le Marché de Léopold Libourne ».

À partir de la ressource B7 et de vos compétences :

**4.3 : Analyser les performances du jeu concours sur Instagram. Vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et l'évolution du nombre d'abonnés. Arrondir vos résultats à 2 décimales.**

***Les éléments quantitatifs et qualitatifs doivent être présents.***

Nombre d'abonnés :  $(7482-7351)/7351 \times 100 = 1,78 \%$

Objectif à atteindre : 3 % l'objectif n'est pas atteint.

Nombre de vues :  $2049/2000 \times 100 = 102,45 \%$  Le nombre de vue a été dépassé de 2,45 %

Nombre de commentaires :  $211/250 \times 100 = 84,4 \%$ . L'objectif n'est pas atteint de 15,6 %

Nombre de like :  $489/500 \times 100 = 97,8 \%$  L'objectif est presque atteint (-2,2 %)

**4.4 Formuler deux recommandations susceptibles d'améliorer les résultats**

Au choix :

Pour améliorer le nombre de like et d'abonnés, les cadeaux pourraient être plus intéressants. Il faudrait inciter le joueur à inviter, taguer un minimum d'amis (faire un #) et partager le concours dans la story...

*Accepter toute réponse cohérente*

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
CORRIGE		COEFF. 4
		DURÉE : 3 heures
C2206-MCVA 2 1	SESSION 2022	PAGE 6 sur 6