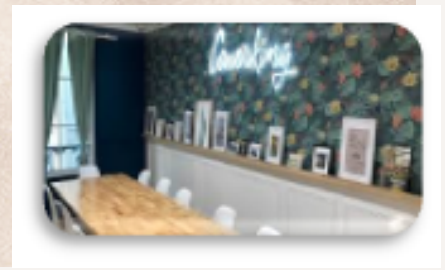


UNE FOCALE SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION A (AGEC)

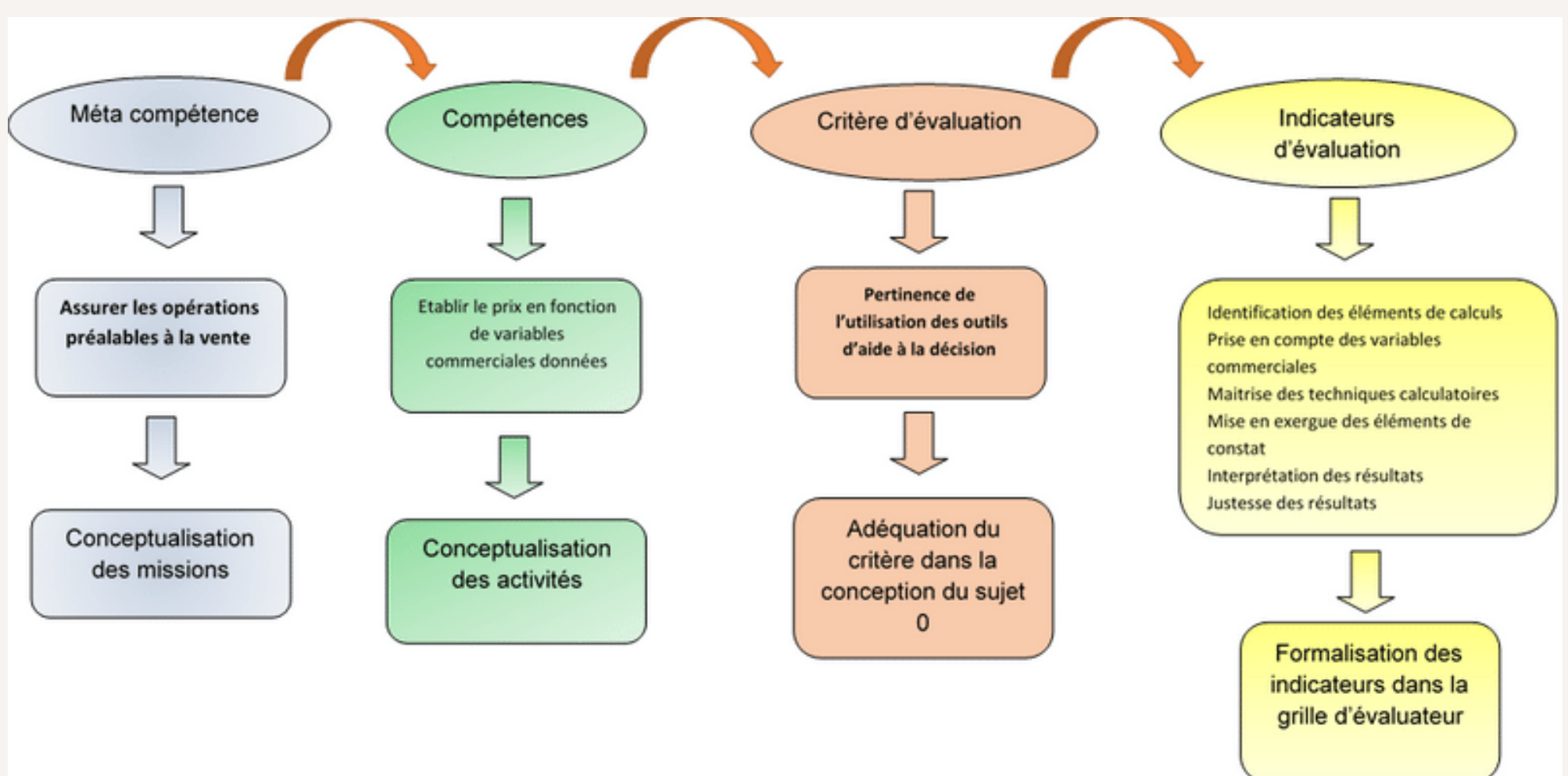
« UN RENOUVELLEMENT DIDACTIQUE ET PÉDAGOGIQUE »
Le sujet exploite largement les compétences du bloc 4A.
8 critères d'évaluation certificatifs sur les 14 sont traités sur
les deux missions.



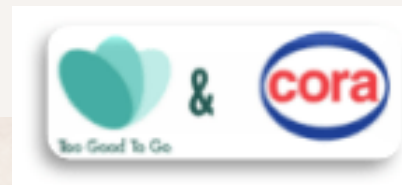
- **Mission 1 : employé(e) commercial(e) mobilisé (e) dans les tâches du quotidien mettant en avant les compétences d'autonomie et d'analyse dans la prise de décision.**
- **Mission 2 : employé(e) commercial(e), force de proposition, participe à la mise en œuvre d'une opération commerciale innovante impliquant le traitement et l'analyse d'informations.**
- Dans le contexte Cora, la progressivité des activités du candidat est justifiée par une organisation décentralisée visant à :
 - Valoriser l'initiative et la responsabilité de chaque employé, à tous les niveaux ;
 - Faire en sorte que chaque équipe de magasin devienne un centre de progrès, que chaque employé(e) commercial(e) soit force de proposition et permette ainsi aux décisions d'être prises et aux solutions d'être trouvées au plus près du terrain.

- **L'approche analytique et la réflexivité du candidat sont valorisées. Elles sont corrélées à l'intitulé de l'épreuve ANALYSE ET RÉOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES.**
- **Ce n'est plus une épreuve technologique "Préparation/Suivi" mais un ensemble de situations professionnelles proposé au candidat dans lequel il doit mettre en œuvre ses compétences professionnelles acquises durant sa formation.**
- **L'élève est acteur, il est fortement engagé dans le savoir-faire et le savoir-agir tout en mobilisant les savoirs requis pour proposer et justifier des actions.**

Approche didactique pour la construction du sujet 0 :



UNE FOCALISE SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION A (AGEC)



« UN RENOUVELLEMENT DIDACTIQUE ET PÉDAGOGIQUE

- Toujours dans un esprit de professionnalisation, le sujet se décompose en missions/activités à l'aide de ressources internes et externes à l'entreprise.
- Une absence d'annexes à compléter et à rendre avec la copie pour que le candidat puisse apporter des réponses justifiées et argumentées qui seront intégralement rédigées sur la copie.



	Mission 1		Mission 2	
	Nb de questions	Nb de ressources	Nb de questions	Nb de ressources

Activité 1	4	2	3	3
Activité 2	4	2	3	6
Activité 3	3	2	2	1
TOTAL	11	6	8	10

- Un nombre équivalent d'activités dans les deux missions.
- Les activités mettant en jeu des calculs sont fondées sur des exigences fortes portant sur l'analyse et non sur des seuls calculs mécaniques. Elles valorisent l'analyse du candidat dans la prise de décision.
- Moins de questions dans la mission 2 mais une analyse réflexive plus importante est demandée au candidat
- Une prise en compte de l'évolution de la grande distribution avec l'omnicanalité : la grande distribution est en pleine mutation avec un virage numérique et de nouvelles opportunités. Elle se réinvente pour faire face aux changements de comportement des consommateurs. Le candidat doit s'en imprégner, appréhender les enjeux de cette mutation et être force de proposition.
- Un degré de guidance dans le corps du sujet : les ressources et les consignes sont circonscrites pour chaque activité en gras
- Les ressources sont regroupées pour chaque mission afin de répartir leur nombre conséquent et faciliter leur exploitation par le candidat.



La montée en exigence relative à la mobilisation des compétences professionnelles et notamment les compétences transversales se traduit par la suppression des annexes à compléter et à rendre avec la copie.

- **Le candidat doit mettre en œuvre ses compétences rédactionnelles, constitutives des compétences professionnelles.**
- **La scénarisation a été valorisée avec un contexte professionnel enrichi présentant des mises en situation pour chaque activité.**

UNE FOCAL SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION A (AGEC)

Évolution des compétences

Des compétences évaluées dans l'épreuve E2 à partir de la session 2022 qui ne l'étaient pas auparavant telles que :

- Établir les commandes des produits auprès de la centrale d'achat et/ou des fournisseurs indépendants sélectionnés avec la hiérarchie, en tenant compte des contraintes.
- Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises (quantitatif et qualitatif).
- Mettre en scène l'offre et en optimiser la visibilité.
- Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux.
- Participer à la planification et à l'organisation des actions de promotion des marchandises.
- Etc...

Évolution des consignes

L'absence d'annexes à compléter et à rendre avec la copie impose des précisions pour la structuration des réponses du candidat (en termes de contenu et de forme).

Un comparatif de l'évolution des consignes entre le sujet zéro 4A et une sélection de consignes issues de sujets précédents BPR Commerce.

Avant la session 2022	A partir de la session 2022
<p>Avant 2022, le candidat réalisait des calculs « mécaniques » dans une annexe pour répondre à des consignes détaillées précisant les étapes de calculs et les indicateurs étudiés. A partir de 2022, le candidat est placé dans le cadre d'une analyse et résolution de situation professionnelle faisant appel à la résolution de problème. Il devra faire le choix, sur sa copie, des indicateurs significatifs et des opérations qui permet de garantir l'obtention d'un résultat.</p>	
<p>Calculer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les chiffres d'affaires totaux réalisés par la librairie en 2015 et 2016 - La part du chiffre d'affaires réalisé, en 2016, par chaque univers de la librairie dans le chiffre d'affaires du magasin. Détailler le calcul pour l'univers « loisirs créatifs » - Le taux d'évolution de chaque univers - Le taux d'évolution global. Détailler le calcul 	<p>5.3 Déterminer les performances prévisionnelles de l'action commerciale. Pour cela :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer, à l'aide d'indicateurs significatifs : <ul style="list-style-type: none"> ○ Les dépenses moyennes mensuelles des clients, ○ L'évolution de ces dépenses, du chiffre d'affaires mensuel et du nombre de clients mensuel. <p>Arrondir vos calculs à deux chiffres après la virgule.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser et justifier les résultats obtenus. Conclure sur la rentabilité du projet.
<p>Calculer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le PVHT aligné - Le PAHT - La nouvelle marge - Le nouveau taux de marque 	<p>2.3. Calculer les prix de vente de ces produits, en tenant compte des variables commerciales. Détailler vos calculs et arrondir au dixième le plus proche.</p>
<p>Avant 2022, l'identification et la sélection de réseaux sociaux prévalaient. Après 2022, le candidat appréhende et exploite les réseaux sociaux notamment par sa contribution à la réalisation de contenu mais également par l'analyse des caractéristiques des réseaux sociaux.</p>	
<p>Rechercher, pour chaque réseau social, deux caractéristiques d'utilisation adaptées aux points de vente Identifier deux réseaux sociaux adaptés au profil de la clientèle de la boutique <u>Cadochic</u> dans une optique d'action de fidélisation. Justifier la réponse.</p>	<p>4.1 Créer le contenu d'une publicité destinée à être diffusée sur le média social Facebook, pour présenter l'offre « <u>Too Good To Go</u> panier surprise » (document A5) et inviter des acheteurs potentiels à télécharger l'application <u>Too Good To Go</u>.</p> <p>4.2 Sélectionner la technique d'optimisation du bouton d'action qui incite les internautes à accélérer leur prise de décision et les convertit le plus rapidement. Justifier votre choix.</p>
<p>A partir de 2022, la mise en œuvre des tâches du quotidien à laquelle participe le candidat au travers du sujet, nécessite des compétences d'autonomie et d'analyse dans sa prise de décision.</p>	
	<p>2.1 Identifier et organiser les tâches principales accomplies par le vendeur fruits et légumes, avant l'ouverture du magasin et au cours de la matinée. Présenter votre réponse sous forme de tableau.</p> <p>2.2. Distinguer et analyser les tâches spécifiques à l'activité du 24 avril 2020 requérant autonomie et prise d'initiative.</p>