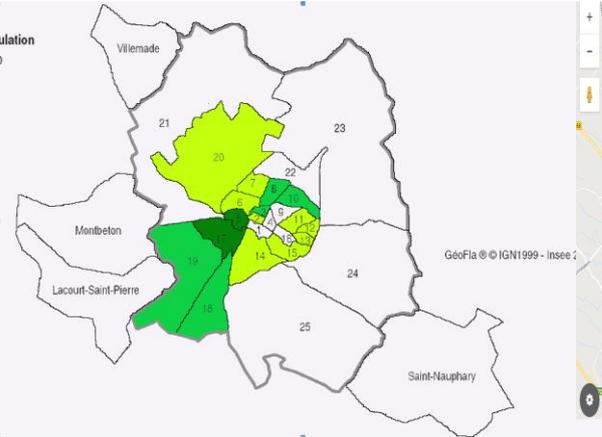
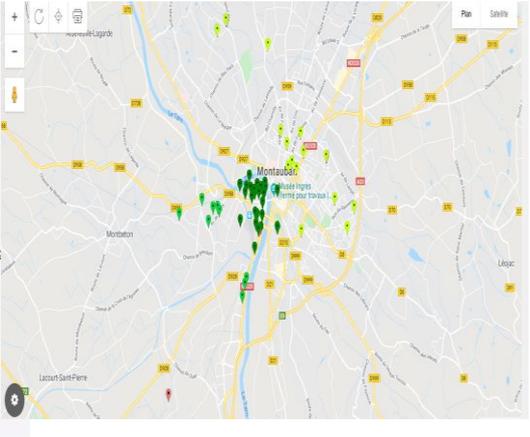


**BTS Management Commercial Opérationnel**  
**Session 2021**  
**Forme CCF Lycée Antoine Bourdelle**  
**Épreuve E41  et E42  (cocher la case correspondante)**

**SITUATION PROFESSIONNELLE n°1**

<b><u>CANDIDAT(E)</u></b> <b>NOM : DURANT</b> <b>PRENOM(S) : MAXIME</b>	<b><u>UNITE COMMERCIALE</u></b> <b>RAISON SOCIALE : Crédit Agricole Agence</b> <b>Villebouron</b> <b>ADRESSE : 93 Avenue Aristide Briand, 82000</b> <b>Montauban</b>		
Situation professionnelle vécue	<input checked="" type="checkbox"/>	Situation professionnelle observée	<input type="checkbox"/>

Titre de l'activité	<i>Zone de Chalandise</i>			
Date et durée de l'activité	<p>Une zone de chalandise est la zone géographique dans laquelle évolue un commerce ou d'un point de vente. La majorité de sa clientèle provient de cette zone. Il ne s'agit pas d'un simple cercle tracé sur une carte, car la zone doit prendre en compte les facteurs sociologiques et la concurrence directe et indirecte du secteur d'activité. Elle permet d'évaluer un chiffre d'affaires potentiel indexé sur celui des concurrents et identifier l'attraction commerciale de l'unité.</p>			
Le contexte professionnel de l'activité :				
Les objectifs poursuivis :	<i>Définir les zones primaires, secondaire, tertiaires afin de déterminer les opportunités de conquête</i>			
Les cibles :	<i>Les clients de notre Unité Commercial</i>			
Recherches documentaires (en amont et en aval de l'activité)	Interne	<p><i>N= 6000</i></p> <p><i>Aucun</i></p>		
	Externe			
		-	<i>Insee</i>	
		-	<i>Mairie de Montauban</i>	

<b>Méthodologie (démarche suivie)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utiliser le Documents de collecte des information ( populations Insee) et effectuer l'échantillon de 6000 personnes interrogés (<a href="#">Annexe Excel</a>)</li> <li>- collecte des adresses et recherche des IRIS correspondants à partir des cartes IRIS de la commune de MONTAUBAN (source : Mairie de Montauban)</li> <li>- dépouillement manuel</li> <li>- Saisie dans le fichier Excel</li> <li>- Géocodage sur Batchgéo (<a href="#">Annexe 2</a>)</li> <li>- Évaluation des coût de diffusion d'un flyer ( Médiapost) (<a href="#">Annexe 3</a>)</li> <li>- Conceptualisation d'un flyer (<a href="#">Annexe 4</a>)</li> </ul>	
<b>Moyens techniques mis en œuvre (ressources et outils)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tableau Excel de référence (calcul du volume potentiel de clients ; du taux de pénétration ; de l'estimation du nombre de l'UC ; Z1,Z2,Z3...)</li> <li>- Carte BatchGéo + carte ZDC IRIS82</li> </ul>	
<b>Les résultats obtenus (Constats) : quantitatifs et qualitatifs</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p><a href="#">Carte 1</a></p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><a href="#">Carte 2</a></p> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Je constate que la zone de chalandise d'une agence bancaire est très peu étendue. Elle rayonne sur quelques kilomètres autour de l'agence. Nous constatons également des obstacles géographiques importants.</li> <li>- En détails c'est la proximité qui explique le mieux l'origine de la clientèle</li> </ul>	
<b>Recherche des Causes possibles</b>	<p><b>Cette faiblesse de la zone primaire est dû sûrement au nombres d'agences du Crédit agricole réparties dans Montauban ainsi que nos concurrents. (voir carte des concurrents)</b></p>	
<b>Les Conséquences à venir</b>	<p>Baisse ou stagnation du PNB. Nous compensation de l'attrition naturelle de l'agence ( -5% environ par an)</p>	

<p><b>Préconisations</b></p>	<p><i>Il faut aller chercher les prospects de la zone primaire qui ne sont pas clients. Pour cela je préconise un flyer que j'ai moi même dessiné. (<a href="#">Flyer</a>) qui me coûtera que 200€. A distribuer dans la zone primaire (CF annexe 3 ).</i></p>
	<p><i>- Le flyer n'est peut-être pas la meilleure solution. Les banques utilisent de plus en plus les réseaux sociaux pour la prospection</i></p> <p><i>- Si j'avais eu un accès total au SIC, alors j'aurais pu extraire les adresses de tous clients</i></p>
<p><b>Bilan personnel lié à l'activité</b></p>	<p><i>Point Forts : j'ai pu découvrir le métier de la banque grâce à ce stage</i></p> <p><i>Point faible : Si je devais refaire cette activité je prendrais un échantillon plus grand et je ferais une collecte sur plusieurs jours.</i></p>

## Evaluation faite par le ou les professeurs

<b>R</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Refusé	Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert

### Niveau de compétence : BLOC 2

Animer et dynamiser l'offre commerciale		
Compétences	Compétences déclarées par l'étudiant	Évaluation du professeur
<b>1. Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</b>		
Analyser la demande		
Analyser l'offre existante		
Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale		
<b>2. Organiser l'espace commercial</b>		
Agencer l'espace commercial		
Garantir la disponibilité de l'offre		
Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif		
Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité		
<b>3. Développer les performances de l'espace commercial</b>		
Mettre en valeur les produits		
Optimiser l'implantation de l'offre		
Proposer et organiser des animations commerciales		
Proposer et organiser des opérations promotionnelles		
<b>4. Concevoir et mettre en place la communication commerciale</b>		
Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente		
Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe		
Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale		
<b>5. Évaluer l'action commerciale</b>		
Analyser l'impact des actions mises en œuvre		
Proposer des axes d'amélioration ou de développement		

**Evaluation du professeur (Niveau de compétence) :**





Ma banque ?  
c'est où, quand et  
comme je veux



Imprimé par nos soins, Ne pas jeter sur la voie publique

Rendez vous en agence pour configurer votre espace en ligne pour profiter de chaque offres exclusives et communiquer en permanence avec nos collaborateurs

Code administratif IRIS	Nom de l'IRIS	Volume potentiel de la Cible	Nb de clients dans l'échantillon	Taux	Estimation Br client UC	Taux pénétration	Nmbr tota
821210101	CONSUL DUPUY	2063	0	0	0,00	0,00 %	6000
821210102	PLACE NATIONALE	2258	2	218	218,18	9,66 %	
821210103	COMMISSARIAT	908	1	109	109,09	12,01 %	
821210104	GARRISSON	1905	0	0	0,00	0,00 %	
821210201	VILLEBOURBON	1628	15	1 636	1 636,36	100,53 %	
821210301	HOPITAL	1433	1	109	109,09	7,61 %	
821210302	LES 3 PIGEONS	1576	1	109	109,09	6,92 %	
821210303	ALLENDE	1584	3	327	327,27	20,66 %	
821210401	DELTHIL	2083	0	0	0,00	0,00 %	
821210402	TERRAIN D'AVIATION	1656	2	218	218,18	13,18 %	
821210403	STADE FOBIO	1710	1	109	109,09	6,38 %	
821210404	CLEMENCEAU	1244	1	109	109,09	8,77 %	
821210405	COULEE VERTE	1084	1	109	109,09	10,07 %	
821210501	LES GROUILLES	1187	1	109	109,09	9,19 %	
821210502	BEAUSOLEIL	1887	1	109	109,09	5,78 %	
821210503	SELVES	1208	0	0	0,00	0,00 %	
821210601	LABASTOLLE	1514	19	2 073	2 072,73	136,94 %	
821210602	L'EUROPE	470	1	109	109,09	23,21 %	
821210603	LE QUART	1207	2	218	218,18	18,08 %	
821210701	BAS-PAYS	5005	3	327	327,27	6,54 %	
821210801	FALQUIERES	1747	0	0	0,00	0,00 %	
821210901	ZONE INDUSTRIELLE N	756	0	0	0,00	0,00 %	
821211001	FONNEUVE	3963	0	0	0,00	0,00 %	
821211101	SAINT-MARTIAL	2480	0	0	0,00	0,00 %	
821211102	LE FAU	2374	0	0	0,00	0,00 %	
	TOTAL		55		6000		

ADRESSES	VILLES		CODE POSTAL	Code IRIS	Nom de l'IRIS	Code INSEE IRIS
43 rue de la République	MONTAUBAN	82	82000	102	Place nationale	821210102
78 avenue Gambetta	MONTAUBAN	82	82000	102	Place nationale	821210102
9 rue Beche	MONTAUBAN	82	82000	103	Commissariat	821210103
2 bis avenue Marceau hamech	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
		82	82000	201	Villebourbon	821210201
255 rue jean baptiste Charcot	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
5 ter avenue Marceau Hamech	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
4 rue de l'Église	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
		82	82000	201	Villebourbon	821210201
11 impasse vauban	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
6 rue Beauport	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
558 rue Gustave Jay	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
12 rue du Bac	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
15 rue du Génie	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
43 rue gaston celarie	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
564 rue caussat	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
8 rue gustave jay	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
83 avenue Aristide Briand	MONTAUBAN	82	82000	201	Villebourbon	821210201
21 rue Léon Cladel	MONTAUBAN	82	82000	301	Hopital	821210301
411 rue abert camus	MONTAUBAN	82	82000	302	Les 3 Pigeons	821210302
1101 rue clément ader	MONTAUBAN	82	82000	303	Allende	821210303
38 rue Jean Moulin	MONTAUBAN	82	82000	303	Allence	821210303
23 avenue de Fonneuve	MONTAUBAN	82	82000	303	Allende	821210303
6 rue Jean Baptiste Corot	MONTAUBAN	82	82000	402	Terrain d'aviation	821210402
8 rue Jean Baptiste Corot	MONTAUBAN	82	82000	402	Terrain d'aviation	821210402
9 rue Winston Churchill	MONTAUBAN	82	82000	403	Stade Fobio	821210403
8 rue du Marechal Joffre	MONTAUBAN	82	82000	404	Clémenceau	821210404
55 rue Robert Surcouf	MONTAUBAN	82	82000	405	Coulée Verte	821210405
204 rue Léo Lagrange	MONTAUBAN	82	82000	501	Les Grouilles	821210501
19 rue Armand Fallières	MONTAUBAN	82	82000	502	Beausoleil	821210502
247 rue Gaston Bonnemort	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
1096 avenue de pouty	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
13 Pauline roland	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
546 avenue de Pouty	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
98 avenue Aristide Briand	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
98 rue pauline roland	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
36 quai Adolphe Poulit	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
115 avenue Arstide Briand	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
10 avenue Aristide Briand	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601
36 avenue Chamier	MONTAUBAN	82	82000	601	Labastiolle	821210601

01

Je choisis le canal de ma campagne

02

Je définis les options d'envoi

03

Je sélectionne les destinataires

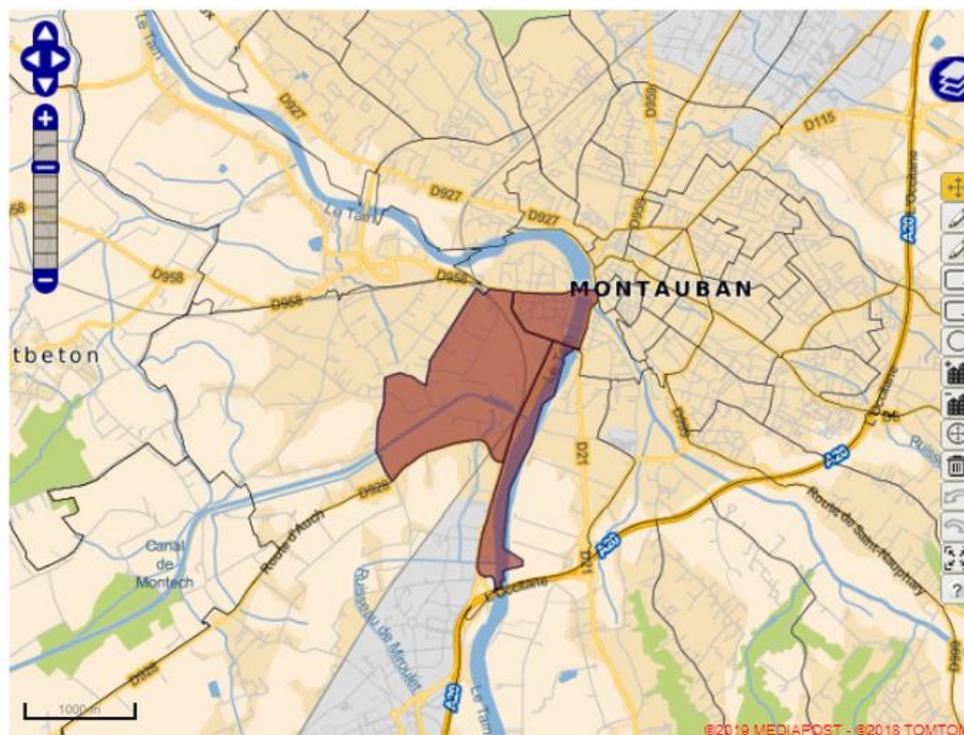
04

Je crée mon message

05

Je valide ma campagne

## Sélection de la zone de distribution



Où en sommes-nous ?

1 2 3 4 5

Je sélectionne les destinataires

Nom de votre campagne:  
Campagne du 01/04/200Canal choisi:  
Imprimé publicitaire

Date de début de distribution : 04/05/2020

Nombre de boîtes aux lettres sélectionnées:  
**934**Coût de la campagne:  
**195,21 € HT**  
(impression A5R et distribution)

Recalculer &gt;

Se localiser

Sur un Point de vente &gt;

Sur une Commune &gt;

&gt; Gérer son Point De Vente

&gt; Gérer ses zones

◀ Etape Précédente

Sauvegarder et quitter

Etape Suivante ▶

